29 JUN 1955
XS

LC
2936

中央合作通訊

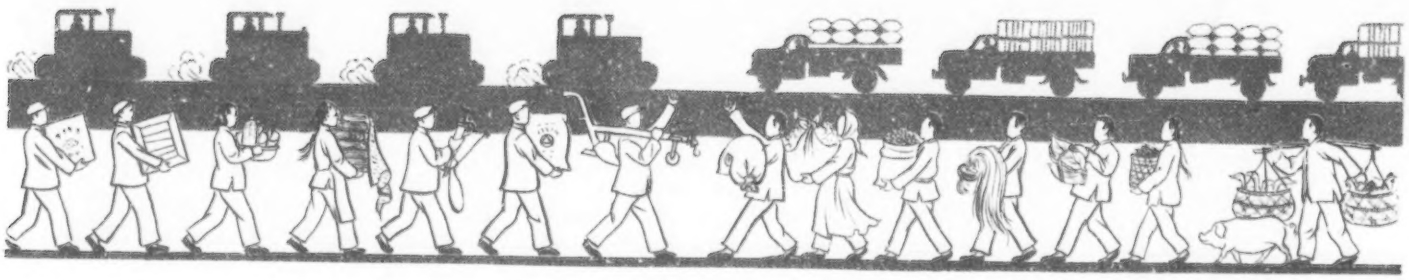
6
Copy

9512P

AUG 15 1955

5

1955



大力幫助基層合作社積極貫徹安排與改造農村私營商業的政策（工作述評）……（一）

農村私營商業改造講話

第二講　對農村私營商業怎樣進行改造？……（二）

當前春耕生產資料供應情況和問題……王念基（七）

經濟計劃局一九五四年工作總結與一九五五年工作任務……全國供銷合作總社經濟計劃局（九）

南匯縣社對零售商販的批發業務工作……江蘇省南匯縣供銷合作社（一三）

改進代辦業務的核算方法……王玉年（一五）

金縣馬橋子供銷合作社推行「小組營業責任制」的情況……全國供銷合作總社貿易組織技術處（一六）

怎樣安排基層供銷合作社的學習時間……吳雨農（一八）

北京市手工業生產合作社建立技術研究組和行業技術研究委員會的工作……北京市手工業生產合作社聯合總社（一九）

社作合銷供地各國祖

宣城縣供銷合作社組織集鎮垃圾下鄉讓農民來鑑定小農具……高念高　霍宗清（二一）

廣泛傳授技術，發揮了新式農具的作用……姜忠秀　張富　劉維漢（二二）

北京市合作社普遍檢查了度量衡器……山西省供銷合作社晉南工作組（二三）

河北省各地棉花預購工作，清結舊手續，迎接新任務，克服了困難，超額完成豬、羊收購計劃……曹庭秋（二三）

小品

「錯不了」？……韓振凱　郭毅韜　王良知　馮英傑（二三）

飽食終日的人……交城縣供銷合作社推銷經理部通訊組（二三）

惦關心「國家財富」……守　愚（二四）

愛錢如命……李佐道（二四）

他是勞動人民（通訊）……江華　吉三　化雨（二五）

怎樣做好基層社零售商店的工作（續）……徐人　雨佳（二五）

高驥　張芳（二六）

張金元　盧大修　郭嘉齡　張其祥（二九）

中央合作通訊（月刊）

一九五五年·第五號（總第五十號）

五月十一日出版

編輯者　中華全國供銷合作總社　北京東直門外

出版者　財政經濟出版社　北京西總布胡同七號

總發行處　郵電部北京郵局

訂購處　全國各地郵電局

代訂代銷處　全國各地新華書店

印刷者　北京印刷廠　稅總印刷廠

定價　每冊一角六分　三個月三期四角八分　半年六期九角六分　全年十二期一元九角二分　定費預付·按季整訂　平寄郵費免收掛號另加

（北京市書刊出版業營業許可證出字第〇六〇號）

（期0009號）

大力幫助基層合作社積極貫徹安排與改造農村私營商業的政策

一項政策的具體貫徹和正確執行，是一個非常艱巨的組織工作。因此，我們在思想上絕不能認爲：中央的政策明確了，各地作了傳達報告，各級開了會，甚至初步擬訂了執行計劃，個別地方已經做出了些成績，就算是把政策完全貫徹，付諸行動了。絕不能這樣認識問題的。

目前，各級供銷合作社所進行的安排與改造農村私營商業工作，雖然在一月全國總社會議後，已經取得了一些成績，但總的講來，在一、二月份內，合作社零售額仍在前進，對私營商業的批發計劃完成得很差，幹部思想上仍然存在着阻力。這就是說，在各級供銷社作了傳達報告之後，不少基層供銷合作社還未普遍行動起來，在貫徹政策中還缺乏具體措施。這種情況，加上目前已進入商業淡季，無論對於滿足羣衆供應、活躍城鄉物資交流，對於適當而妥善地安排農村私營商業，都會產生一些不良的影響。各省社、各縣社必須正確認識這一情況，大力幫助基層社採取具體措施，推廣成功的經驗，認眞地教育幹部、迅速地改變這種情況，對目前工作是十分必要的。

究竟在基層社存着那些問題，應該採取那些有效的具體措施，怎樣打通幹部中的思想顧慮呢？我們認爲在對基層合作社的領導中必須注意以下各點：

一、應在足以穩定市場的前提下，堅決停止自營零售業務的繼續擴大，集中力量做好對私營商業的批發工作。爲此，就必須在基層供銷合作社零售比重前進過大的地區，適當地減少些零售品種，使之全部或部分地改爲供銷合作社的批發業務，並在統盤籌劃農村商業網中，調整、撤消或合併一些基層社的門市部。首先對目前私營商業中的困難戶給予適當的零售額，使私商情緒安定下來。這樣做，幹部思想可能產生一些顧慮的。比如已經發生的：「今後業務不好做了，賣多少算多少吧！」「讓出一些零售額，就一定會影響供銷合作社計劃的完成。」甚至消極等待，連羣衆需要的貨也不出賣了。這都是不正確的想法。一些典型的例子，就可以證明這樣做是有很大好處的。如山東曲阜九區供銷社，具體安排了三個代銷戶、兩個百貨商、一個雜貨商、一個經銷戶，並且把集上擺的攤子撤消了百貨、布疋、雜貨三處，該區私營商業的生意就比以前好的多，收入就可以維持生活。市場同樣是穩定的。羣衆原來是排隊爭購紅糖，因利用私商代銷，過去每集銷紅糖幾百斤，現在只銷一百三十斤，羣衆也不排隊購買了。

二、目前，在基層社做好安排與改造私營商業工作的中心環節，是迅速地設置批發機構，並配備較强的幹部充任這一工作。這種批發機構，可依當地實際情況需要，設立綜合的或專業的批發門市部或暫時附設在零售門市部由專人負責都可以。這種批發機構的主要任務，應是加强向國營商業和上級社進貨，積極組織當地貨源，並製訂對私營商業批發計劃，組織私營商業進貨工作。一些地區已經這樣做了，它們的經驗是向私商宣佈批發價格，適當地降低批發起點，組織了樣品展覽，適當地搭配各種貨物及花色，使農村私營商業儘可能批發到他們所需要的貨物。因之它們是擁護的，也願意向供銷社提出進貨計劃。

三、應該具體幫助基層合作社分析目前農村私營商業的困難情況，給以具體的解決。目前私營商業有那些困難呢？一種是已經歇業的純商業戶，轉入農業或其他行業都有困難，而目前確係缺乏資金，生活不能維持者，就要讓他們代銷一部分商品；一種是目前還可以繼續經營的純商業或兼商業戶，確因資本太小，貨色配不齊，因而生活比較困難者，可建議當地政府或國家銀行，儘可能地給予一定數量的小額貸款，供銷社在批發品種和花色上，儘可能予以照顧，一種是已經爲供銷社代銷、代購，但因手續費過低或差價太小，其收入難以維持生活者，即應適當提高手續費或擴大差價，使他們增加收入。總之，目前農村私營商業的主要困難，是資本少、貨色不全、還有顧慮，加上一些供銷社給的冷貨多、控制進貨太嚴、給的手續費太低，就使安排改造工作受到一定程度的影響，這是需要加以改進的。

四、要積極地幫助基層合作社教育幹部，糾正一些對安排與改造農村私商的不正確的看法。這種不正確的看法，主要的表現在：有的思想上有抵觸，仍爲不安排改造、不犯錯誤，安排與改造太困難、太麻煩；有的思想上有顧慮，主要是怕賠錢、怕私商搗亂；有的是不根據商戶的具體情況，盲目安排，甚至抱着單純救濟觀點，對一些從來不經商的農民，也硬給以代購、代銷的任務；有的是只安排利用、而未及時地積極地進行思想改造工作，於是在已經組織起來的代購、代銷戶中，也有個別地產生了抬高價格、摻假作僞、短尺少秤等現象。以上情況，可以說明一部分幹部對積極安排與改造農村私商的政策精神，還了解的很不够，還不能適應當前實際工作的需要。所以應當結合當前工作積極地加强幹部思想教育工作。對私營商業人員，特別是已經組織起來的小商、小販，也應加强思想教育。因爲他們是屬於勞動人民，可以通過互助合作道路，逐漸改造成爲供銷合作社商業。但他們的舊思想舊作風，是必須逐步加以

改造的。

在改造農村私營商業工作中，我們應在當地黨委和政府的統一領導下，同時在社員羣衆中進行宣傳教育工作，使他們也明瞭國家對於農村私營商業的安排改造政策是正確的、必要的。特別是應該向羣衆講清楚，已經向供銷合作社有計劃地進貨，已經爲供銷合作社代購、代銷的小商小販，在服從進貨計劃、服從價格管理下，和他們過去只替自己經營商業的情況已經發生了很大變化。這樣變化，對國家、對適應羣衆購銷要求、活躍城鄉物資交流，是有很大好處的。

最後，必須指出：對農村私商的安排、改造工作，完全是一件新的工作，而且是一件非常複雜、細緻關聯到許多方面的艱苦工作。正是由於我們上下級社都還缺乏經驗，所以要求我們各級社，特別是基層社幹部，必須好好地學習有關這方面的方針政策，認眞地研究學習已經介紹的好的經驗辦法。同時還必須加强領導，及時向當地黨和政府反映情況，請求幫助解決問題，並要求各上級社，特別是縣社，必須深入地指導幫助基層社及時解決目前必須首先解決的一些具體問題。

農村私營商業改造講話

第二講　對農村私營商業怎樣進行改造？

一、爲什麼說小商小販是勞動人民？爲什麼要通過互助合作的道路進行改造？

什麼叫小商小販，這是必須首先搞清楚的一個重要問題。大家都知道，在我們國家裏，農村中的私營商業，絕大部分是小商小販。據河南省的統計，全省的小商小販佔私營商業的百分之九十。這個階層的特點是：雖然是依靠商業維持生活，但一般說是沒有什麼資本，或僅有少量資本。有的開設小舖，有的擺貨攤，有的肩挑串鄉，街頭叫賣，有的則作一些服務性的飲食行業，都是依靠他們自己的勞動力而不僱用工人或學徒，或者只僱少數工人及學徒從事商品流轉中的勞動，並以這些勞動所得作爲他們生活的主要來源或大部分來源。這些人，都叫做小商小販。

因爲小商小販從事商品流轉中的勞動，所以說他們是勞動人民。從階級觀點上加以考察，小商小販和農民、手工業生產者的經濟地位是同樣的。例如農民有土地，有房屋，有自己的耕畜和農具等等，而小商小販也有少量資金，也有房屋或少量土地，還有一些從事商業活動的簡單設備。他們都是小有產者，所不同的，只是農民和手工業生產者從事生產勞動，而小商小販則從事商品流轉中的勞動。

什麼叫商品流轉中的勞動？這也是必須明確的。我們就拿工業品怎樣送到消費者手裏和農產品怎樣送到工廠的情況加以說明。大家都知道，廣大人民所需要的各種工業品、手工業產品，從生產到使用者手裏，要經過兩個主要環節：一個是批發環節，就是把工廠出產的貨物，分別運輸到大的集鎭或小城市；一個是零售環節，就是由零售商再分別把貨物直接賣到消費者手裏。這整個過程，就是商品流通過程。同樣，農民生產的農產品，從每個農戶手裏通過買賣的方式集中起來，送進工廠作原料，或送到城市消費者手裏，也是如此。不論是農產品的收購，或工業品的分配，都包括運輸勞動在裏邊。廣大的小商小販，在商品流轉過程中，因爲資金少，或沒有資金，就不得不勤買勤賣，商品流轉中的一切工作，都要自己去做。他們要自己販運，自己買、賣貨物，一切經營管理都要付出艱苦的勞動。尤其是小販，勞動分量更重，他們把貨物担子挑起來，要串鄉送到農民手裏；尤其把分散的零星的土特產品收購起來，就不得不跑更多的路。上述這些勞動，統叫做商品流轉中的勞動。小商小販的收

入怎樣呢？尤其量，辛苦一個月也只能勉强維持自己的生活。這樣得來的錢，能叫它是剝削所得嗎？顯然是不能的。還些僅能勉强維持生活開支的費用，只是他們應得的勞動報酬。所以說，小商小販是靠商品流轉中的勞動過活的。大家再看看資本家，他們就不像小商小販那樣，他們由於佔有很多的資金，做的買賣也大，僱用着店員或學徒，嘴巴一動，就可以把貨辦到，商品流轉中的一切勞動都由店員或學徒担負了，資本家依靠佔有的資本剝削消費者，也剝削店員。可以很明顯地看出：資本家和小商小販，是有着本質的不同的，是有着兩種不同的生活方式的。所以，毛主席在「中國社會各階級的分析」中，把小商人劃爲小資產階級，把小販劃爲半無產階級。劉少奇委員長在第一屆全國人民代表大會第一次會議上所作的「關於中華人民共和國憲法草案的報告」裏也提到：「在勞動人民中，除工人農民外，我國還有爲數不少的城市和鄉村的個體手工業者和其他非農業的個體勞動者，他們是依靠勞動過活的，或者是主要地依靠勞動過活的。……」農村中的小商小販就是包括在「非農業的個體勞動者」之內的。我們應當以什麼樣的態度對待這些「非農業的個體勞動者」呢？劉委員長的報告說得很明白，他說：「工人階級必須如同團結農民一樣，很好地團結這些勞動人民共同建設社會主義。團結這些勞動人民，是屬於工農聯盟的範疇之內的。」

小商小販的勞動對廣大人民有什麼作用？

小商小販的這種勞動，究竟對廣大人民有什麼作用呢？我們說：小商小販在商品流轉中的勞動，對於國家、對於廣大人民都是非常有益的。散佈在全國廣大鄉村的幾百萬小商小販，經營着各行各業，他們都有一定的經營技術，能吃苦耐勞，挑上個貨担子或推上個貨車，任何偏僻的地方都能串到，在物資交流中，担負着重要的任務。比如：一、收購任務：把分散在農民手中的小土產、副業產品以及各類廢品集中起來，變成國家的財富，有的作爲出口物資，有的作爲工業原料。這種工作既有利於國家的經濟建設，又可以增加農民的收入。二、分配任務：把工業品或手工業產品，車鄉送到農民手裏。三、短距離的運輸任務：尤其在交通不便、地區偏僻的地方，如山區或是離集鎮較遠的農村，這種短程運輸，是火車、汽車所不能辦到的。小商小販這些有益的勞動，對農民的經濟生活、對社會的商品流轉，都有很大影響。多少年來，農民買賣東西，除依靠鄉村的集鎮之外，一大部分日常生活用品的購置，零星廢品的出售，都是依靠鄉村的小商小販的。因此，小商小販是不可忽視的商業力量。

通過互助合作的道路改造小商小販

前邊已經說過，由於小商小販從事商品流轉中的勞動，多少年來，他們都是圍繞在城鄉批發商的周圍。資本家就是利用這些小商小販，爲他們的利潤服務；他們既剝削廣大消費者，也剝削小商小販。可是，資本家那種唯利是圖、投機取巧的本質以及其他方面一些壞的經營作風，對小商小販有很大的影響。俗話說：「跟着啥人學啥人，跟着巫婆會下神。」這話很有道理。具體表現是不少小商小販也往往有賤買、貴賣、摻假、作僞等行爲。大家想想，這種經營作風不進行改造能行嗎？顯然是不行的。同時要認識到：這些小商小販不改造，就不能發揮他們的積極作用，就不能更好地爲居民服務，也不能適應國家進行社會主義建設的需要。

小商小販既然需要改造，那麼應當走什麼樣的道路呢？是否可以採取改造農業的辦法，即發展農業生產互助合作運動的辦法去改造呢？我們說是不行的。首先，因爲小商小販絕大部分沒有土地或僅有少量的土地。沒有從事農業生產的條件，轉了農業是不能維持生活的。其次，沒有從事農業生產的技術，即使有土地也不行。最後，更重要的一點是小商小販所從事的商品流轉勞動，對人民是有益的，而且他們有做買賣的技術，並有簡單的設備。因此，走轉農業的道路是困難的，按照社會分工，也是不合理的。那麼，是否可以用改造手工業的辦法，即走成立手工業生產合作社的道路呢？顯然也是不行的。因爲他們沒有生產條件和生產技術。是否可以和資本主義工商業一樣，採取國家資本主義方式呢？不行，因爲小商小販是勞動人民，應該在改造的道路上有所區別，對小商小販和資本家不加區別地一律看待，顯然是錯誤的。這些道路既然都不行，那就只有一條道路，就是通過互助合作的道路，把小商小販組織起來，在供銷合作社的領導、計劃下，逐步過渡成爲供銷合作社的商業。

通過互助合作的道路改造小商小販的好處

根據去年下半年各地對農村小商小販進行改造試點的經驗證明：採取不同形式，通過互助合作的道路對小商小販進行社會主義改造，這種做法的好處具體表現在以下幾個方面：第一、組織起來以後，小商小販的供應、採購、運輸等業務活動，就可以納入供銷合作社的計劃軌道之內，克服他們經營上的分散性和盲目性，並可以逐步割斷他們和私人資本主義的聯系。這樣就便於供銷合作社對他們進行統一的價格管理，又便於更好地穩定市場。第二、小商小販組織起來以後，能够更有效地分担農村中一部分商品流轉的任務，這對溝通城鄉物資交流、活躍農村初級市場，都有很大的作用。尤其是在便利農民買賣上，會收到很好的效果。像山東益都的一個基層社，僅組織了兩個賣油郎，就解決了三萬戶農民的食油供應問題。第三、組織起來能够更好地發揮小商小販現有的人員、機構、資金、設備的作用，這使供銷合作社今後設置、增添零售網的工作上，以及人員、設備方面，可以大大節約。第四、組織起來之後，由於統

一運用資金，分工協作，就克服了過去分散經營時「有人辦貨、無人賣貨」的困難，同時適當地解決了分散經營時因資金不足，不能組織貨源的問題。第五、組織起來就能够逐步擴大公共積累，這種公共積累，就是最基本的社會主義因素。公共積累的不斷增大，就給過渡成爲供銷合作社的商業準備了物質條件。這樣也能更好地提高小商小販的勞動熱情。同時，通過改善經營管理，降低費用，可以增加收益，這對逐步解決他們的困難，安定他們的生活也都是有好處的；第六、組織起來之後，就更加便利了供銷合作社通過業務活動對他們進行有領導的集體主義、社會主義的教育，改造在他們中間存在的資產階級思想和不好的經營作風，使他們能够更好地爲城鄉物資交流服務。

二、農村小商小販社會主義改造的形式之一——經銷和經營小組

上面已經講過了，農村小商小販是勞動人民，對他們實行社會主義改造，必須經過互助合作的道路，有領導有步驟地過渡到社會主義社會去。

經過互助合作道路改造農村小商小販的經驗還不多，現在根據各地試點的經驗歸納起來，大體上有下面這樣幾種組織形式，即：經銷、經營小組、代購代銷、合作小組（合作商店）、合營等。

現在先談經銷和經營小組。這是性質相近而具體形式和辦法不同的兩種組織形式。

經銷：這是小商小販以戶或以組爲單位，按照計劃以現款向供銷合作社進貨，按規定的價格進行零售，從中賺取差價的一類形式。爲了活躍市場，這類經銷戶除了經銷供銷合作社的商品外，自己還可以另外組織一部分貨源，但應在合同中明確規定，並加以監督領導。一般的經銷商品佔其進貨總額百分之六十以上的即可以掛牌爲經銷戶。經銷因爲簡便易行，尤其在目前對農村私商進行全面安排的情況下，是被普遍採用的一種改造形式。

經銷的手續比較簡單，一般只要我們掌握了貨源，在小商小販自願的原則下，根據市場需要就可以同他們建立經銷關係。凡是經銷戶（組）都必須與供銷合作社簽訂業務合同，主要從國營公司和供銷合作社進貨，執行統一價格，定期提出要貨計劃，並服從供銷合作社的業務領導。此外，在合同中還要根據具體情況，適當地規定出領導監督的辦法和執行中的罰則等。因爲經銷形式主要是以控制貨源、通過合同來領導監督並達到合理安排市場的，所以在組織改造過程中，還必須注意：（一）掌握經銷戶計劃及營業額，要做到全面照顧和淡季、旺季的合理調節；（二）適當分配貨源，除盡量發揮小商小販推銷零星商品的積極作用外，同時應切實防止造成積壓或脫銷的不平衡現象；（三）小商小販的資金困難，可更多地採用互相調劑、清理存貨資財的辦法，加以解決。如江蘇南匯縣華泰布店由供銷社協助清理了積壓多年的綢布，經過排隊加工後，一個月就銷出一千一百三十八尺；（四）督促他們改善經營管理，通過羣衆監督等辦法，幫助他們糾正經營作風上的缺點，並進一步改善小商小販同農民的關係。

通過經銷，貨源有了保證，價格也統一了，因此市場上和這些商戶的生活都得到了穩定。福建連江琯頭鎮一個布商說：「這下貨源有了保證，服從合作社領導眞好，過去行業內部抬價殺價、大魚吃小魚，爭奪營業的情況也沒有了。」採取這種形式使經銷戶的主要業務和價格都納入了供銷社的計劃。

經營小組：這是指一些同行業或者業務相近的小商小販，爲了業務經營上的方便，自願聯合起來，接受供銷合作社的領導和監督，按期向供銷合作社報送全組的進貨計劃或收購產品計劃，並服從價格管理，統一組織進貨或者統一推銷一部分土產，而各戶資金獨立，分散經營，自負盈虧的一種組織形式。這種組織形式，目前還不普遍。

這種形式，適宜於那些經營的商品零星複雜、供銷合作社未掌握貨源的行業，及資金少或勞力不足的小戶。在這樣的情況下，由於我們還沒有掌握這一部分貨源，還不能通過業務來實現對他們的領導。但他們已經組織起來，有了初步的經營計劃，並服從價格管理，就便於我們進行領導和進一步改造。

以上講到的這兩種方式，由於它們經營的業務已經在一定程度上納入了供銷合作社的計劃，並且服從了業務和價格的管理，這樣也就大大限制了它們的自發傾向，但是，它們的內部佔有關係還沒有改變，也就是說它們基本上還是其他適當的組織形式來進一步改變其所有制，再逐步過渡爲供銷合作社商業。

三、農村小商小販社會主義改造的形式之二——代購和代銷

改造農村小商小販的另一種形式是代購和代銷。這就是由小商小販根據合同，向供銷合作社繳納一定的保證金，邁照規定的價格在一定的地區內代購或代銷供銷合作社指定的商品，賺取手續費或相當於手續費的差價。它適宜於那些有勞動力或有經營技術而資金較少的小商小販，特別是適宜於那些流動串鄉的小販。

這種改造形式，也是簡便易行的，並且是效果明顯的，只要由供銷合作社根據市場及業務經營上的需要確定代購代銷的品種，並從小商販中選擇適當的人員，經其本人同意後即可簽訂合同，進行業務。這種經營形式，很受農民歡迎。

這裏又分代購、代銷、代購兼代銷三種。如山東益都縣十四區供銷社組織油挑子下鄉送油，一個鄉三天半就送完三百八十六斤油，小販得手續費三元八角六，全月可收入二十五元，足够維持生活；而農民不排隊，省時間，人人滿

意。另一種是專門代購土副產品，山東臨清縣社組織小商販劃定地區收購皮毛，執行統一價格，所收皮毛全部送交縣社，並由商販墊付資金，按旬結賬，賺取固定差價。這就是代購形式的一種。目前有些地區，利用串鄉小販，同時進行代購和代銷的較多。這樣做的好處是擴大了零星日用品的銷售，尤其是適應了農民「爲買而賣」的習慣，刺激了土副產品的生產，控制了廢品資源。如西康寶興縣供銷社組織小販佩證隨帶零星日用品深入山區，串鄉銷貨，並收購土產，給予固定的手續費，使農民積極地把藥材、廢鐵都賣出來。農民還告訴小販，誰家有多少廢銅廢鐵，誰家需要買什麼。廣西平樂縣三區供銷社加工農具缺乏原料，組織兩個小販下鄉收購，三個圩日就收進廢鐵七千多斤，還銷出了很多百貨、農具。

代購代銷的業務多半是分散經營的，因此如何對其進行管理監督就十分重要，除了供銷社應規定一些可行的制度，如掛臂章、明碼標價等外，並應通過羣衆來進行監督。同時也可以將一些代購代銷戶編成小組，互相監督及定期進行學習或會議。

在這類組織形式中，一般又有兩種情況：一種是完全替供銷合作社代購代銷，沒有自營業務；另一種則是除了替供銷合作社代購代銷外還兼有一部分自營業務。由於代購代銷的業務是完全按照供銷合作社的規定來經營的，其商品也是屬於供銷合作社所有的，因而不僅其業務經營性質已經改變，而且其私人所有制也已改變。但自營業務那部分則仍然沒有改變，因此，這類組織的性質就要根據其有無自營業務及對其管理監督的程度分別視爲社會主義性質的或半社會主義性質的。那種完全沒有自營業務的，就屬於社會主義性質，對於它們，只要管理與監督得好，實際上就等於供銷合作社的分支機構和工作人員，只不過支付工資的形式不同，供銷合作社幹部是拿固定工資，代購代銷員則是拿手續費。因此，它將是較長期存在的一種形式。

四、農村小商小販社會主義改造的形式之三——合作小組（合作商店）

改造農村小商小販的又一種形式，就是合作小組或者叫做合作商店。這就是若干戶行業相同或業務相近的小商小販，根據社會需要，在供銷合作社的領導下，大夥自願地組織起來，資金入股，統一經營，統一核算，按期從盈餘中提取一定數量的公積金，作爲不斷擴大的公共財產的一種組織形式。

怎樣來組織合作小組呢？根據各地經驗，組織合作小組，除在開始進行階段，由供銷合作社配合有關部門，有領導有計劃地進行必要的宣傳教育和調查了解，並對參加合作小組的各戶加以必要的審查等準備工作外，當醞釀成熟、正式組織的時候，大體要經過以下這樣一些主要步驟：

第一、正式申請、書面批覆。自願組織合作小組的小商小販，在醞釀成熟後，應向供銷合作社正式提出申請。經供銷合作社同意及當地工商行政部門批准後即可開始組織。

第二、清產評價入股。小組申請得到批准後，參加的小商小販一般都要入股，但入股多少可根據各戶現有經濟力量決定，不必强求一致。一般對其流動資金可全部吸收入股，對固定資產則可採取折價入股或租賃借用等辦法處理。對於各戶原有的存貨、設備等進行清理作價時，主要應由參加各戶大夥協商解決，要注意做到公平合理，必要時最好推選一些公正人出來進行民主評議。

第三、建立民主組織。合作小組（合作商店）應當成立組員大會，有些組織較大的，必要時也可組織一個管理委員會，領導全組業務的進行，並決定一些比較重要的問題，如：選舉、制訂章程制度、決定盈餘分配、審查業務計劃和決算以及有關大家利益的一些事情。同時要從組員當中選出組長來，根據大家的決定主持全組的業務；另外也要推選一個專任或者兼任的會計。

第四、確定盈餘分配辦法。小組成立時，就應在章程中訂明小組的盈餘如何分配：爲了不斷地增加社會主義因素，必須從盈餘中提取一定比例的公積金，公積金的多少可根據買賣和盈餘的情況分別確定，一般應由少到多，並且應當規定小組結束時，公積金應上繳供銷合作社；此外也可以提出一些公益金、獎勵金和個別行業需要的建設基金等；其餘則可作爲資金及勞力的分紅、分賬了。究竟各佔多大比重，需看不同行業和具體情況確定，一般對資金分紅開始時可以多一些，以後慢慢減少。此外還有些組已採用固定工薪制，這就需要在組織成立之後評定大夥的工資，一般應該按照多勞多得、少勞少得的原則，適當照顧家庭及現在情況來掌握。

第五、訂立章程和制度。凡是合作小組，開始就要訂出一個組織章程，主要包括有小組的名稱、經營的業務項目和範圍、盈虧處理辦法、民主組織、成員的權利義務、和供銷社的關係以及一些必要的制度的規定等等。這種章程主要是由參加各戶大夥來討論，並在主管部門的領導下擬訂並經批准。此外在小組的內部，還要慢慢地建立一些簡單可行的必要制度，例如對於業務和財務的管理辦法，有關民主生活、勞動紀律、會議和學習等的規定，開始都應當簡單些，慢慢地逐步地做到完善。

除開上面談到的這些主要方面，當一個合作組織組成以後，爲了鞏固和發展，供銷合作社還要通過一些經常工作，加强對它的領導、監督和幫助，因此也要提出一些簡單可行的聯系辦法，除章程和業務合同外，還需逐步健全一些必要的制度，如定期報送計劃、會計表、統計表、價格核定和指導學習等等。因爲這種組織形式，不論從內部管理或供銷社對其領導監督上看，比上述其他改造形式都要複雜些。

從各地試點經驗看，通過這種形式改造農村私商，效果是很好的。如安徽

宿縣夾溝和六安縣蘇家埠的百雜貨業和飲食業組成合作小組後，買賣公道，羣衆都很滿意。小商販因爲大家合在一起，開支也省了，如玉成林百貨小組，日常費用較組織起來以前降低了百分之二十二。夾溝區委書記也感覺到「過去市場眞是千頭萬緒，現在有了抓拿，容易安排，一說開會，十多個組長馬上到，領導管理方便多了。」

這種組織形式，一般適合於那些行業固定，且有一定的勞動力、資金及經營技術的小商人或固定攤販。這種組織一般是行業相近的合在一起，但組織時也不必過於强調專行專業，以適應農民購銷習慣和市場需要爲主。

這種組織的主要特點是不僅業務是在供銷合作社的領導下來進行的，而且內部的佔有關係已經發生了變化，已經有了帶有社會主義性質的公積金，因此它已屬於半社會主義性質的商業組織了。隨着公共積累的不斷擴大，個人股權的相對縮小，其內部所有制就將進一步的變化，直到最後過渡成爲供銷合作社商業。

五、農村小商小販社會主義改造形式之四——合營

改造農村小商小販的第四種辦法就是合營。這就是由供銷合作社派幹部，出資金或不出資金，參加到小商小販的企業裏去共同經營，或者將小商人的企業合併到供銷合作社現有企業中共同經營的一種辦法。它適宜於那些爲社會需要而帶有技術性或加工性質的行業。如醬坊、醫藥、食品店等。

這裏給大家舉個例子：內蒙古集寧縣玫瑰營鎮，原來有五戶國藥店，從業人員六人，都是小商人，共有資金三千二百餘元。因爲供銷合作社沒有經營醫藥，所以他們在市場上很活躍，毛利率平均達到百分之五十以上。可是，現有的這些私營藥店，還遠不能充分滿足社會的需要。供銷合作社爲了充分利用他們的技術設備和資金，來進一步滿足羣衆的需要，就決定同他們合營。組織合營的辦法是：除了他們原有的資金外，再由供銷合作社投資五百元，定名爲供銷合作社醫藥部。由供銷合作社派工人參加，和原業主三人共同組成管理委員會，在供銷合作社直接領導下，設正、副經理，正經理由供銷合作社指派，副經理則由業主中推選；規定盈餘的分配辦法是：公積金百分之五十，建設基金和教育基金各百分之十，公益金、獎勵金各百分之五，股金分紅百分之二十；工薪仍維持原有水平，並初步限定毛利率比合營前平均降低百分之十左右。這樣組織起來後，業務上了正軌，羣衆和藥商都很滿意。

目前，供銷合作社同小商小販實行合營的還不多，經驗更少。但總起來看，採用這種改造形式，一般必須注意到：供銷合作社不論投入資金多少，都應對企業實行直接領導，並派幹部或指定專人負責；在盈餘分配中，必須有一定的公積金提成，並不斷擴大其比例，在企業結束後，應將公積金全部上繳供銷合作社；企業內部實行民主管理，並訂立必要的簡單章則和制度。

這種組織形式，因已受到供銷合作社的直接領導和管理，同時又有供銷合作社投入資金和一定的公共積累，其內部所有制已開始發生變化，因此它是屬於半社會主義性質的企業。隨着公共積累的不斷擴大，逐漸改變其私人所有制，最後過渡成爲供銷合作社商業或供銷合作社的附屬企業。

現有的這樣幾類組織形式，雖然性質上有所不同，但在發展過程中，却不一定要從低級形式逐步過渡到高級形式。一般說來，通過互助合作道路，組織農村小商小販，必須根據各個行業或各個地區的特點，分別通過各種適當形式進行組織改造；而且在工作的過程中，也許還會出現一些新的組織形式和辦法來進一步發展。因此，在工作中必須防止不顧具體情況而生搬硬套的傾向，這是應該特別注意的一點。（未完）

西陽鎭供銷合作社
積極組織木工加工夏收農具

陝西省三原縣西陽鎭供銷合作社，爲做好夏收農具供應工作，總結了去年供應夏收農具中的脫銷教訓，調查研究了農民的需要，採取「就地取材，就地加工，就地供應和適當調劑」的原則，抽出專人負責購買原料和加工工作。

由於專人負責，雖在貨源極端困難的情況下，現已由銅川購回木杈齒六千個，可加工成四股木杈一千四百個；由縣社購回的竹竿，可加工竹杈五百個；並買回槐樹二十一棵，柳樹二十七棵，現已鋸成製作各種農具的木板，積極組織木工加工。

爲了及時滿足農民夏收農具的需要，在加工人力不足的情況下，先後組織了流動木工六人爲木工加工小組，進行各種農具的加工。目前已加工的成品有銑把三百根，木銑板二百五十個。預計在四月底即可全部加工完畢，五月上旬便能供應到農民的手中。（三思）

當前春耕生產資料供應情況和問題

王念基

適應農民春耕生產的需要，各級供銷合作社正在積極組織和供應生產資料。到三月底止，由全國總社下撥的化學肥料，農藥和藥械都已超過第一季度零售計劃的一倍以上；與去年同期比較，化肥增加了三分之一，農藥增加三倍多。另據河北、山西、河南、山東、江蘇、安徽、湖南、湖北、福建、廣西、陝西、黑龍江、吉林、遼寧等十四個省供銷社不完全統計，到二月底已備妥各種生產資料佔一季零售計劃的百分之八十三。各地化肥、油餅、新式農具等主要生產資料的第一季零售計劃到二月底已完成百分之五十以上。

今年各地組織生產資料供應有以下特點：

去冬今春農業生產合作運動有了迅速發展，全國目前已有農業生產合作社將近六十萬個，這是我國農業生產上的重大變化。若干地區的供銷社爲適應這種新情況，重視了調查摸底和與農業社的結合工作。有的去冬即組織力量深入到農業社、互助組了解其生產需要的新變化，比如遼寧昌圖縣會在二〇五個村對八百多個農業社互助組進行了調查摸底工作。山西、山東、河南、黑龍江等省都做了以農業社爲主要對象的典型調查。有些地區的黨政在佈置工作時，有意識地召開農業社、供銷社的主任聯席會議，或者由供銷社參加的農業互助合作代表會議，藉以互相了解情況，在安排生產的同時，就安排了主要的供銷計劃。有的地區供銷社在召開自己的社員代表大會時，邀請農業社社長、生產隊長參加，這些都是供銷社和農業社結合的有效形式。很多地區在農業社、供銷社雙方計劃銜接的基礎上，進一步簽訂結合合同和預售合同，使銷售工作提前一步，做到不悞農時。同時也便於保證對主要生產資料，優先供應組織起來的農民。據河北、河南、山西、江蘇八十個縣的統計，供銷社已與一萬三千多個農業社訂立了以供應生產資料爲主的總值一千萬元的結合合同。山東濟陽縣供應農民耕畜四五二頭，其中農業社、互助組佔百分之九十。這種做法對適應農民新的生產要求，指導農民投資生產，加强生產與供應的計劃性，從而促進農業社的鞏固和發展都有積極作用。

從工作活動範圍上看來，今年各地對生產資料抓得比較全面；孤立抓肥料，或重肥料輕其他的現象，已有重大的轉變。肥料，新舊農具、牲畜、種籽等等都有統一安排。同時大部份地區都會召開專門會議或派出工作組檢查計劃、貨源、供應等各個環節的情況。山東、湖南等地都覆查了供應計劃，進行了庫存商品站隊。通過檢查，使各級社進一步明確了當前工作中心，重視與加强了生產資料供應；進一步摸清了生產資料的底子，減少了工作中的盲目性。同時由於及時發現和解決問題，就把工作向前推進了一步。

爲克服若干商品貨源不足的困難，各地對挖掘地方貨源，下了較大力量，特別是在組織和經營雜肥方面，已做出一定成績。江蘇省供銷社與衛生行政部門結合，組織掏糞工人或與糞廠建立包銷關係，組織城糞下鄉；委託小商小販深入農戶收購雜毛雜骨，已掌握各種雜肥十六億多斤。除組織產消直接見面者外，已供應三億斤，較去年同期增百分之八十。湖南供銷社協助畜戶解決口糧、燃料、資金困難，組織石灰窰三千多座與農民直接見面，春耕前後可生產和供應石灰一千萬担，約佔全省全年石灰產量的一半。

若干地區對新式畜力農具、農藥械等的技術訓練、修配和零件供應工作，較爲重視。據山東、河北、河南等八省統計，去冬今春已訓練農具技術幹部一八、二九〇名，農具手十萬多人。山東濟寧專區推廣雙輪雙鏵犁的做法是：在推廣之先，帶樣品下鄉，進行田間試驗，分片組織農民參觀學習，教會農民使用，然後再大量供應，這就是說要實現「先技術，後供應」的原則。全省到三月中已銷出八千多部。河南安陽、新鄉、許昌等專區已建立農具修配站四百多個，通許縣因檢修工作做得好，農民手中的幾千部步犁和雙鏵犁絕大部份都已投入生產。

去年遭受水災地區的供銷社在當地黨政統一領導下，與有關部門配合，積極供應了災民種籽、耕畜、飼料和副業生產資料。對幫助災民恢復生產起了一定作用。據湖南、湖北、河北、江西等八個省統計，第一季度供銷社已調劑耕畜九萬八千多頭，其中湖北省春耕前已在省內調劑災區耕牛兩萬頭。河北滄縣、石家莊兩專區三月上半月供應災民皮棉、洋紗、製粉糧食、破布、蓆子等副業生產原料，收回土布、口袋、鞋底、蓆蓆、皮硝、粉條、粉團等產品，災民獲利一九四萬元，可買玉米二、七〇〇萬斤，能解決九十萬人一個月的生活。

從總的方面看，今年各地對生產資料的準備和供應，一般說是主動積極，

安排全面，檢查普遍，重視了災區。但如果從政策上和工作上進一步分析，仍然存在一些重要問題，是值得提出的。

由於農業生產合作運動的迅速發展，供銷合作社和農業生產合作社的結合問題更加重要。供銷社過去供應生產資料，安排貨源計劃，主要是以千千萬萬的個體農戶爲對象，今後隨着農業合作化規模的擴展，首先要考慮如何與農業社進一步地結合問題。農業社是半社會主義性質的比個體規模較大的生產單位，戶頭減少，生產單位擴大，這就爲供銷社更有計劃有組織的開展供銷業務提供了有利條件。但農民組織起來後，對農業投資顯著擴大；成批大宗的集中購買生產資料；購買時間提前；品種數量要求更有保證和及時；這些新建的生產單位，由於新的生產關係的建立，爲了搞好生產，它們在供銷方面要求與供銷合作社結合的自覺性大大提高，這就更加重了各級供銷合作社的政治和經濟責任。因此，經常進行以農業社、互助組爲主要對象同時照顧單幹戶的調查，分析研究他們生產需要的新變化，採用各種方式密切與農業社結合，已成爲搞好生產資料供應的一個重要方面。但目前這樣做的還不普遍。各地供銷社必須做更多的努力。爲了深入了解農業社的生產需要，供銷社必須把握農業社的生產計劃，根據各地已有的經驗，應通過當地黨政建立以下的聯系制度：即農業社的生產計劃應包括生產資料需要計劃在內，農業社製訂和修改生產計劃時，基層供銷社應該參加；農業社的計劃應送給供銷社一份，以便彙總分析，做爲安排供應計劃的重要依據之一；縣、區黨政召開農業互助合作代表會議或農業社社長互助組組長會議時，供銷社應該參加，藉以瞭解生產情況；供銷社召開社員代表大會或業務會議時也應邀請農業社社長、生產隊長參加，向他們說明有關生產資料的供應政策、供應方法和貨源情況，使生產上有「底」。對主要生產資料，應在雙方計劃銜接的基礎上，儘量簽訂預售合同和結合合同。總之，要做到雙方知己知彼，互相支持互相幫助，建立兄弟般的關係，共同把農業生產搞好。

農業生產資料的供應，常常牽涉到農業、工業、商業、銀行、運輸、稅務等很多部門，供銷合作社主動與有關部門密切聯繫，使各方面的計劃銜接，步調一致，有重要意義。比如推廣雙輪雙鏵犁：機械工業部門負責製造；農業部門負責安排推廣計劃和技術訓練；供銷合作社負責調運和供應；地方工業和手工業合作部門負責製造零件組織大修大配等等。要做好這一工作，必須使各方面的力量都能充分發揮，這就需要有明確分工和密切合作。否則，只要有一個部門步子不協調，就會使整個工作的推進受到一定影響。假如生產上不統一標定規格質量，供銷上就不能做到統一掌握供應計劃和統一控制零售價格。爲搞好部門間的協作，供銷合作社應該樹立全面觀點，部門間如發生業務上的爭執，應互相體諒互相讓步，不能只看到本部門的利益。應與工業、農業等部門經常銜接和平衡計劃，當前在雙輪雙鏵犁方面需要研究的情況是：一季度生產不足與春耕期間大量推廣存在着矛盾；二、三季度可以大量生產以致超產與夏種秋耕期間的銷售量也可能出現矛盾。我們應預見這一情況，以便在銷售工作上做更妥善的安排。預察了解夏種秋耕的眞實需要，提早反映給工業、農業部門，不斷與工業、農業部門銜接計劃，協同動作。否則前期脫銷，後期積壓，對生產將引起不良後果。供銷社應該根據農民羣衆的要求，建議工業部門改進產品的規格質量，發揮貿易影響生產的積極作用。同時，還應經常搜集和了解工業生產的有關資料（如生產能力、技術水平、分佈狀況、生產成本等等），以便於考慮和安排供應方法和價格政策。爲使部門間的協作有所依據，部門之間應簽訂協議、總合同、具體合同等，明確各部門的政治任務和經濟責任，以發揮各部門的責任自覺，明確部門間的分工，並規定有關的重要措施。在工作方法上，可以採取有關部門聯合召開會議，共同佈置工作，根據會議結果發佈聯合協議聯合通知或向領導機關寫聯合報告，還可以共同組織工作組深入下層進行聯合檢查，也可以規定定期的聯合辦公制度，及時溝通情況，發現和研究解決問題。這些做法，對克服部門間公文往返、拖延不決等等官僚主義現象，密切部門間的關係，提高工作效率有很大好處。

在組織地方貨源方面，供銷合作社應該從重視組織、領導和安排農村市場出發。對若干貨源分散地方性較強的物資如雜肥、耕畜、飼草、種籽和舊式農具等，首先應該組織農民之間就地調劑和農民與生產者直接見面，並推動原有的小商小販積極經營，必要時供銷社再自營一部份，並且自營部份應該儘量由基層社和縣社去經營，這樣才能減少經營環節，活躍和安排市場，動員羣衆中更多更廣的人力、物力、技術投入市場交流活動，從多方面滿足農民的需要。但有些地區則是着重自營業務，放鬆了對市場、對這些商品的組織工作，忽視領導農村市場，以發揮分散的地方性較強的若干商品就地交流的積極作用。比如舊式農具，我們接到十六個省社的材料，都沒提到組織產消直接見面，活躍市場和利用小商小販經營的問題，從而也找不到這些方面新的情況和經驗。有些可以而且應該組織產消直接見面的，供銷社也盲目插手經營，結果出現了規格質量次、不合羣衆要求和價格高等問題。比如山東萊陽專區現存舊式農具七十七萬件，百分之四十不合春耕用。山西聞喜趙家莊鄉社的鋤頭每張高於市價七角。對飼草、種籽等如果不儘量通過市場及小型物資交流會去組織農民就地調劑，單靠供銷社自營就不可能很好地解決農民的需要。

對新式農具、農藥械等的技術指導、修配和零件供應工作，還未普遍重視和積極行動起來。有的地區尚未會同農業部門開展農具技術幹部和農具手的訓練工作。已經訓練的現已發現數量少質量低的毛病。沒有使農民眞正學會新式農具的使用和簡單拆裝方法。河南反映有單純任務觀點推廣出去就不管了。安陽

縣供應給農業社的雙輪雙鏵犁有的就因農民不會使用成爲「睡犁」。有的訓練時間嫌遲，沒有做到「技術在先，推廣在後」。等到大批新式農具運到零售環節才開始訓練農具手，因農民技術無準備，即使雙鏵犁運下來，也不能立即銷售並投入生產。大部份地區的修配工作，還遠跟不上農民修配農具的需要，零件也常常供應不上。技術訓練、修配和零件供應已成爲鞏固新式農具推廣成績和擴大新的銷售量的重要環節。所以我們必須提出「技術在先，供應在後」的做法，積極協助農業部門做好技術訓練，保證技術幹部和農民技術手的數量和質量。並應在縣城或集鎮普遍組織手工業生產社、自行車舖、鐵木匠設置修配點同時串鄉檢修。供銷社還應該協助地方工業和農業部門對他們進行修配技術的訓練；供給他們以原料和零件，掌握修配價格。凡有新式農具地區的基層社或縣社都應經營零件，對小零件並可委託小商販經銷代銷劃出一定範圍供應農民需要。

目前全國耕畜價格基本穩定，但在若干地區則價格偏低，至今仍是下跌趨勢，形成產銷地區差價倒掛，引起耕畜倒流。比如山西省耕牛價格約低於去年同期百分之卅；河北、山西過去常從東北內蒙流入耕馬，而目前馬價反較東北內蒙爲低，河北中部南部的耕畜倒流向山西北部和張家口一帶。這種現象是不正常的，不利於耕畜的繁殖和流轉，從而對農業生產和農業生產合作社的鞏固都是不利的。因此，從全國來看，應逐步做到統一掌握牲畜價格，使地區間、季節間、品種間保持比較正常的差價，以利於耕畜繁殖和流轉。但又由於牲畜是活商品，一眼看高，一眼看低，必須見貨論價，價格不能訂死。各地供銷合作社應該配合行政部門逐步把牲畜市場管理起來，以便於教育牙紀、畜販，指導他們具體組織成交，從而掌握價格。凡牲畜市場已由工商行政部門和稅局加以管理者，供銷社也應積極參加市場管理工作，尤其要作好服務性的業務，配合有關部門，通過市場管理委員會，掌握市場價格。當前的中心問題是要把畜價偏低的提高到合理水平。各級社在掌握價格時，要考慮到供求關係、農事季節、地區需要、質量習慣、年景好壞、農民生產情緒等等因素。由於我們對這項工作尚不摸底，缺乏經驗，各地供銷社就必須立即着手搜集關於牲畜市場情況、產銷流轉規律、牲畜地區、季節、品種差價與糧食、工業品的比價等等歷史資料，以便作進一步的研究和措施。

若干地區對化肥、油餅等供應不足的物資，存在保守惜售、手續繁複或歧視個體農戶的偏向。比如山東臨沂、濟寧等專區有些縣非經區介紹不予供應，嶧縣有的區私自印製「購餅證」，並規定非缺糧戶不發給，結果羣衆買不到。福建莆田縣七區園頂鄉化肥不供應給個體農戶。也有個別地區把化肥按戶、按畝平均分配。爲有效地貫徹對化肥、油餅實行有計劃有組織有重點的控制供應的方針，供應化肥油餅時，首先應該支持預購棉花。然後可採用有些地區按組織起來的程度訂出適當分配比例的辦法（如浙江供應商品肥料對農業社、互助組、個體農戶按五、四、三或四、三、二的比例分配）。

今年的生產資料供應工作，由於各級黨政的領導重視，有關部門配合，各級社的努力，已有初步成績。但由於緊張的春耕正在進行，夏收、夏種、秋收、秋種、秋耕的艱巨任務還在前面，爲了爭取今年全面豐收，還須做全年不懈的努力。嚴防自滿情緒，進一步的深入工作，檢查政策計劃執行情況，不斷的總結經驗教訓，克服缺點，以期在配合農業增產方面做出更有效的貢獻。

經濟計劃局一九五四年工作總結與一九五五年工作任務

全國供銷合作總社
經濟計劃局

在三月中旬至三月底進行了行政工作檢查。檢查步驟和方法，是在發揚民主的基礎上：第一步由各處根據本局「工作暫行規程（初稿）」明確各處的工作任務；第二步根據各處的工作任務，對一九五四年主要工作進行檢查；第三步規定一九五五年的工作任務。這次工作檢查，總結了經驗、教訓、成績和缺點，以及產生缺點的主要原因；並提出了一九五五年的工作任務。這對統一幹部思想認識，明確工作任務和改進工作方法，都有很大幫助。

一九五四年工作總結

一年來的工作，在理事會的直接領導下，和全國總社有關部門的協助，蘇聯專家的幫助，以及各地合作社工作的配合，審查編製了一九五五年計劃，初

步進行了一九五四年計劃執行情況的檢查，協助理事會進行對農村私商改造工作。具體工作有以下幾方面：

一、計劃工作方面。第一、初步地搜集整理了一九五四年和一九五五年全國農村中農副產品的產量、商品量，手工業產品的產銷情況，公私收購經營比重，統購統銷與未統購統銷物資的比重，全國農村市場貨幣投放和回籠的估算，這些材料是研究農村社會購買力變化情況和編製商品流轉計劃的重要根據之一。第二、初步地對農村中零售業務各種不同經濟成分（國營貿易、合作社貿易、私營貿易—其中包括正在改造中的私營經濟—農民貿易）的經營比重進行了瞭解和研究。第三、搜集與整理全國社會商品需要量與可供量，給進一步研究農村零售商品可供量、需要量，打下了初步的基礎。第四、改進了計劃工作制度，如計劃表格制度、商品目錄，計劃銜接與平衡，以及編製計劃的程序等。第五、擬定了全國供銷合作總社經濟計劃局、全國供銷合作社各級聯社和基社的「計劃統計工作暫行規程（初稿）」。第六、寫了四年來供銷、消費合作社計劃工作的基本總結，其中：肯定了工作成績；指出了工作中的主要缺點；明確了供銷合作社計劃的基本任務；分析了供銷合作社計劃工作的主要特點；研究了目前供銷業務中的基本情況並提出了計劃工作的主要任務與方法。第八、出版了一期「計劃與統計」參考資料，介紹了一些計劃、統計工作經驗，對各地供銷合作社有一些幫助，因此他們很受歡迎。

二、統計工作方面。第一、進行了季度、月度計劃執行情況的檢查通報，特別是比較深入全面地檢查了上半年計劃執行情況。年終又進行了全國農村供銷合作社全年計劃執行情況的檢查與初步的研究，對一年來農村市場情況的變化，業務計劃的執行及計劃中所存在的問題，有了進一步的認識和瞭解。第二、完成了一九五三年年報的彙總工作、一九五四年預計年報和一九四九年至一九五一年的三年資料彙編，使合作社歷年的統計數字得到了全面地系統地積累。這些統計資料對研究分析合作社工作發展情況，對編製計劃，提供了必要的根據。第三、進行了一九五四年第一季度十八個省生產資料供應計劃執行情況的檢查與研究，初步瞭解到：生產資料需要的增長不及生活資料需要增長的快；對生產資料的需要，組織起來的農戶比未組織起來的農戶增長的快，經濟作物區比非經濟作物區增長的快，北方比南方增長的快；在品種方面，對化肥、餅肥、飼料、牲畜、種籽、新式或改良農具的需要增長的快。這些對於供銷合作社明確與重視生產資料的經營，貫徹爲農業生產服務，起了一些推動的作用。第四、修訂了統計工作報表制度，並配合國家統計局擬定了農村初級市場公私比重計算方案。

三、農村私商改造工作方面。協助理事會進行了如下工作：第一、按月、按季搜集有關初級市場情況與公私比重變化材料，予以初步分析整理，編爲「初級市場參考資料」印發到縣社，共印十六期，並彙編印發了私商改造試點經驗材料。第二、召開了十九個基層社的座談會，有重點的初步了解了農村市場及公私經營情況，對於明確思想指導工作都有幫助。第三、初步搜集整理了農村私商基本情況，如戶數、人數、資金等。第四、從提出了對農村小商小販應通過互助合作道路進行社會主義改造後，根據領導上的指示，組織力量進行試點，並將各地試點經驗及時整理通報。第五、協助理事會召開全國農村私商改造工作會議的準備工作。

四、召開了計劃、統計工作會議。會議除了討論修訂計劃、統計工作制度外，着重討論了對農村供銷社有關主要指標問題。

一年來，在工作中不斷得到蘇聯專家的指示和幫助：如介紹了蘇聯運用家庭商店的情況；一九五三年蘇聯全國各種貿易的比重；各級供銷合作社的「計劃、統計工作暫行規程（初稿）」；有關供應、推銷的計劃和計劃統計表格等等。在計統工作會議上首席專家又作了一次報告，介紹了蘇聯消費合作社計劃、統計工作經驗。對我們有很大的啓發和幫助。

一年來，作了不少的工作，並起了一定的作用。但在工作中還存在着許多缺點和問題，其主要表現是：

一、計劃工作。第一、一九五四年年度計劃批准下達太遲，以致各省在執行計劃時沒有正式根據，形成計劃無法掌握。第二、對農村經濟情況的變化，雖然整理了一些材料，但沒有全面系統地深入研究和分析，特別是農村商品需要的變化情況還未認眞研究。第三、表格的設計：政策指標少，其它指標較多，結構複雜；照顧業務部門及各級社獨立核算不够；批發計劃中的許多商品，是由當地國營商業掌握並負責分配的，都拿上來了。第四、對綜合計劃工作的重要性認識不够明確，過去沒有做或做的很少，以後不但沒有加强這一工作，相反的又削弱了，竟把原綜合計劃處和商品流轉計劃處合併了。第五、介紹與總結各地計劃工作經驗不够，「計劃與統計」參考資料未能按期出版，原規定每年出六期，實際上只出版一期。因此也影響了計統工作質量的提高。

二、統計工作。第一、未能按照統計制度規定來彙總統計報表，提供資料不够及時，上半年就沒有彙總分商品月報；對批發業務報表也未加以利用。第二、按期檢查執行情況比上年雖較好，但文字說明一般化，還未有深刻的分析研究；專題研究也作的很少。第三、統計數字來源和計統員是統計工作中的關鍵問題，但我們沒有很好的去研究解決，對基社計統員，曾經一度取銷，以致影響統計報表的上報。

三、農村私商改造工作。第一、開始一個時期了解情況很少，未曾很好的研究提出具體貫徹的辦法，形成工作上的被動。第二、對農村市場情況的分析不够深入，而且有系統的對主要的問題專門研究不够，只限於反映市場上的現

象與情況。第三、與各有關部門及各省社的聯系很差，因此對私商基本情況的材料和數字，掌握的不够完善。

四、向蘇聯專家學習，缺乏有系統地和有計劃地向專家學習蘇聯消費合作社計劃、統計工作的先進經驗，而是零星詢問多，同時也缺乏向蘇聯專家介紹我們的工作情況，即是介紹了一些，也不是系統的而是零星的。

以上缺點和問題產生的主要原因是：

一、工作中心環節在全體幹部中貫徹不够，局、處的領導思想和意圖向全體工作幹部交代不够清楚。商品流轉計劃應着重體現供銷合作社的方針政策；綜合計劃應着重體現供銷合作社各項計劃結成統一的有機整體；統計工作應爲計劃服務。一年來，對這些總的任務雖然大體知道，但如何根據不同時期，不同情況，把任務具體化，使幹部思想認識上和工作行動上一致，是很不够的。另方面工作計劃性不够，有的計劃又常被打亂，或有計劃無檢查，影響幹部對自己所做工作的目的性認識不太深刻。

二、由於對某些重要問題認眞地深入地展開討論不够，在認識上有些不一致或有分歧意見，影響工作更好地開展。如少數同志對商品流轉計劃的作用認識不足，覺得全國總社已不掌握工業品的貨源，購買力、公私比重基本上又由各省和國家計委掌握，因此我們的商品流轉計劃實際上起不到什麼作用，搞也只是爲了彙總上報而已；對綜合計劃，同樣有的同志認爲各種計劃都由各部門編製，綜合計劃（除計劃制度工作外）只不過是將各種計劃訂在一起上報，不起什麼作用，目前條件不够，暫可不作；在對統計工作的要求上則有兩種意見：一種意見强調及時性及首先利用重點材料檢查監督計劃執行；一種意見强調全面性。對一九五五年計劃及統計表格制度問題，基層社是否設置專職計統員問題，都有些不同意見，也均未及時徹底解決不够。

這些意見，經過一年來的工作實踐逐步統一於正確的認識了：即商品流轉計劃與綜合計劃都有其一定的作用，需要努力作好；統計工作，在目前還不可實際需要適當設置專職計統員等。

三、由於組織機構、幹部的配備和培養以及工作制度等方面還存在着許多缺點。我局的組織機構，一年來變動很大，影響幹部配備和工作的開展，綜合計劃處合併商品流轉計劃處後又分開，物價處成立後又取銷，市場處成立不到一年又取銷了。對幹部從工作上要求多，從政治上、政策思想上和業務技術上全面培養教育作的不够，業務學習和理論學習時間，常被行政工作所佔去，生活檢討會不能堅持，其他如研究總結工作經驗及學習蘇聯先進經驗不够深入和系統。

一九五五年工作任務

根據全國供銷合作總社一九五五年中心工作任務，經濟計劃局一九五五年必須克服一九五四年工作中所存在的缺點；同時在現有工作基礎上，進一步改善我們的工作，提高工作質量。全年中心工作任務：正確編好一九五六年的計劃；加强綜合計劃工作；加强對一九五五年計劃執行情況的檢查。具體工作任務如下：

一、商品流轉計劃工作。商品流轉計劃工作是供銷合作社計劃的首要中心工作，它的基本任務是正確地編制商品流轉計劃，具體體現供銷合作社的方針政策。一九五五年的工作任務：一方面協助業務部門組織一九五五年業務計劃的實施，在執行計劃過程中，研究發現問題，提出解決問題的意見，必要時提出修正一次年度計劃；另一方面（主要的），正確地編制一九五六年商品流轉計劃。爲了完成上述任務必須做以下工作：第一、配合中央有關部門和各省重點地摸清主要商品的變化趨勢及比重關係爲編制一九五六年商品流轉計劃提供重要根據。第二、研究與掌握農村公私比重安排、改造和未改造私商的經營額及差價大小，擬定公私比重及改造私商比重安排的計劃或修正計劃的意見。第三、配合中央有關部門和各省搜集研究商品產銷情況，全國主要工業商品產品、農副產品的產量與商品量，全國主要商品供應量、需要量，特別是農村商品供應量、需要量，作爲編制商品流轉計劃根據。第四、除了審查編制零售計劃和審查收購計劃外，根據國營商業與供銷合作社分工原則，審查批發業務計劃；同時初步研究零售儲存定額和批發儲存定額計劃。

二、綜合計劃工作。綜合計劃工作的基本任務是使供銷合作社各項計劃結成統一的有機整體，即使各項工作以供銷業務爲中心結成統一的有機整體，促進經濟核算，提高勞動效率，改善經營管理，增加社會主義的資金積累。蘇聯消費合作社的經濟活動計劃特別强調質量指標，將各種計劃揑在一起進行平衡，體現合作社貿易經濟活動的統一指標，這是我們應當很好學習的。我們在這方面更缺乏實際經驗，應邊作、邊學、邊總結經驗，逐步地把這一個工作在供銷合作社系統內建立和健全起來。一九五五年須做以下工作：第一、必須統一各種計劃指標，其內容，除商品流轉計劃主要指標外，勞動工薪計劃主要掌握職工總數、勞動生產率、工資基金、平均工資；財務計劃主要掌握資金週轉率、費用率、利潤總額；其他各種計劃如加工企業生產總值、基本建設投資總額、零售網及專業門市部以及幹部訓練、運輸等主要指標，都必須加以研究和提出意見。同時，指導幫助各種計劃編制並將經驗加以總結推廣，使各種計劃工作質量不斷地提高。第二、作好「計劃與統計」參考資料的出版工作。今年

原則上每兩個月出版一期。內容主要介紹供銷合作社計劃與統計工作經驗，蘇聯消費合作社計劃與統計工作先進經驗，以及轉載其他對計劃、統計工作有參考價值的資料和指示。每期必須有一定的中心內容，以適應各地供銷社計劃、統計工作的需要。主要對象應放在基層社和縣社。對各地的工作經驗必須有計劃有重點地建立聯系制度，以便不斷地組織稿源，按時出版。第三、進一步改善計劃工作制度，特別是表格制度。一九五六年的表格設計，應根據新的國合分工、城鄉分工和供銷社內部分工原則；同時糾正與彌補一九五五年表格設計的缺點。這項工作必須在二季度前基本上準備好。第四、修訂供銷合作社全國總社、省社、縣社、基層社「計劃統計工作暫行規程（初稿）」。第五、與業務局計劃部門討論確定分工範圍，並協助他們建立必要的計劃工作制度。

三、統計工作。統計工作的基本任務：爲計劃服務，它一方面提供黨政領導機關製定方針政策、編制計劃所需的統計資料；另一方面還必須進行對計劃執行情況的檢查與監督。因此，必須及時提供資料，加强統計與計劃的結合，及時檢查計劃執行情況並予以通報，充分發揮統計數字的作用。一九五五年須做以下工作：第一、必須解決統計數字來源問題和基層社計統員如何工作問題；同時必須解決基本報表與業務補充報表的關係，即統計工作與業務單位的統計工作如何分工與聯系的問題。這是健全各種表報制度，特別是健全各種基本報表制度的重要環節。第二、研究改善聯社統計工作，加速報表上報，其中特別着重改進報表的審核、彙總、報送方法及轉送層次等問題，我局統計處則須及時彙總。第三、加强計劃執行情況檢查，按月、季、年分別不同要求進行檢查：簡速月報主要說明零售、收購、批發等計劃中存在着的突出問題，要求及時爲主；季度計劃是一季的綜合，要求較深入地系統地進行研究分析，發現問題，說明問題；年度計劃，是全年計劃總結檢查，不但要較深入地系統地，而且要較全面的進行研究分析，發現問題，說明問題；市場情況檢查，主要是加强對重點社的聯系，分月分季地進行重點公私比重的計算，反映變化情況及市場存在的問題，提供領導與通報各地參攷。第四、作好幾個專題研究，今年主要有：生產資料供應問題；地方貨源問題；統購統銷後農村市場上的季節規律性問題。第五、對專業門市部作一專門調查統計研究，並提出今後專業門市部設置的意見。

四、農村私商改造工作。第一、協助理事會召開全國農村私營商業社會主義改造工作會議，檢查與總結一九五四年的工作，確定今後的方針政策、組織形式、改造計劃、及組織領導等問題。第二、協同各有關部門不斷檢查各地對私商改造的進行情況，並進行研究總結推廣經驗。第三、協助編輯室擬出「農村私商改造宣傳講話」；參加中央行政管理局擬出「農村初級市場管理方案」。第四、會同有關部門擬定一九五五年全國供銷合作總社在私商改造工作方面的工作計劃。按全國總社理事會指示，私商改造工作逐步「歸口」於各有關局負責，至於綜合性的工作，在四月份移交辦公廳負責。

五、在八、九月間召開全國供銷合作社第二次計劃統計工作會議。會議中心內容：討論改善計劃統計工作方法與修訂制度問題；檢查一九五五年計劃執行情況、存在問題及總結工作經驗；並討論編制一九五六年計劃主要指標等問題。

爲了完成上述任務，須作好以下幾件工作：

一、加强工作計劃、檢查、總結。局要有年、季、月度計劃，檢查、總結，提出問題請理事會討論；處除配合局進行年、季、月度計劃、檢查、總結外，還須按專門問題或週的計劃進行檢查、總結，具體指導每個幹部的工作，以及提出問題在局務會議討論；每個作具體工作的幹部都要有自己的工作計劃和檢查。按計劃進行工作，避免盲目被動和忙亂現象，期末由下而上及由上而下的貫徹批評與自我批評的精神進行檢查，改進領導方法與工作方法，提高思想。

二、加强學習蘇聯先進經驗，除了在理論書籍上學習蘇聯消費合作社經驗外，必須有系統地有計劃地認眞地向蘇聯專家學習。今年擬定研究以下問題：第一、社會購買力的組成，城市與農村的比重，農民貿易的組成。第二、儲備定額計劃的編制，其中包括批發和零售。第三、專業報表的建立。第四、檢查計劃執行情況範圍。第五、計劃制度表格問題。第六、綜合計劃（即經濟活動出具體內容，並介紹情況，以便專家作準備。每個問題請教專家之前都擬作什麼學什麼爲原則，擬定學習計劃，檢查學習效果。理論學習，按照統一規定與要求，認眞讀書，作筆記，組織適當座談或專門問題討論，領會文件精神與實質。在局的領導上必須給以指導與適當啓發，在學習時間上必須保證。

三、加强幹部學習，提高工作質量。業務學習，由處長負責組織領導，以

四、加强與各省社計劃工作上的聯系。第一、我局的年、季度工作計劃、總結和一些主要工作活動的簡報發各省社參考，同時要求各省社將計劃、統計工作方面的計劃、總結和簡報等也及時寄給我們。第二、各省社送來的計劃統計工作總結須認眞研究總結，吸收經驗；對各省社計劃統計工作提出的問題須迅速解決或解答。第三、組織幹部下去檢查幫助工作，徵求意見，瞭解情況，發現問題，儘可能解決問題，以及進行某些問題的試點總結經驗。第四、必要時召開由重點省參加的專門問題座談會，對專門問題進行深入研究，得出正確結論，以利於貫徹執行。

五、健全會議制度。第一、局務會議原則上一週一次，如有特殊情況增加或減少，會議內容除討論佈置與檢查工作外，主要討論業務上的專門問題，由各處先提出文字材料，每月開始前由秘書組訂出計劃。第二、全局幹部大會原則上一月一次。第三、處務會議原則上每月二次。第四、生活檢討會原則上一季一次。

南匯縣社對零售商販的批發業務工作

江蘇省南匯縣供銷合作社

編者按： 掌握對私商批發計劃，總的精神應根據市場需要和私商經營情況，做到統籌兼顧，全面安排，以充分發揮私商的積極作用，並便於對其進一步改造。「旺季稍有盈餘，淡季維持保本」的提法，容易祇在計算平均營業額和生活標準方面打圈子，而且也很難計算得準確，更容易忽視活躍市場與積極改造的一面。在貨源分配上，不分商品，不區別具體情況，籠統規定一個比例辦法，也不妥當。對私商批發價格的掌握方面，「凡上級社或國營公司沒有統一規定價格的商品，以純利不超過百分之二點五的稅率問題，應區別工業品或農產品，因合作社則」，亦不妥當，應根據不同商品分別確定。至於加百分之一爲原對私商進行工業品批發不需納營業稅。

合作社對私商批發，還是一項新工作，基層社內部如何分工，機構如何設置，各項批發商品如何作價，賬務如何處理、如何核算，以及基層社與縣社如何分工與結合，尙希各地注意研究，總結經驗，並隨時給我們寫稿。

江蘇省南匯縣社爲了迅速扭轉當前農村初級市場的緊張局面，進一步活躍城鄉物資交流和促進對私營商業的社會主義改造，於一九五四年十二月份，經過短時間的籌備組織工作，開始了向私營零售商販的批發業務。從十二月二十一日，批發業務正式開始，至今年一月六日止，與零售商販建立批購關係的共達四百一十三戶。

批發品種有八十六種，其中南貨類四十五種，烟紙類十一種，磁蘇類十四種，醃臘類八種，水菓類六種，水作類二種。經營總額爲七萬八千一百六十二元，已完成計劃的百分之七十六點三五。

通過批發業務的開展，對私營零售商販的盲目經營，逐步納入了國家計劃軌道，避免了國營公司不經營品種的市場零售價格的混亂，加强了統一領導。更重要的是促使其經營積極性日益提高，扭轉了「無法經營等待關門」的消極情緒。普遍反映：「合作社設了批發站，路途近，起點小，資金週轉快，有了適當利潤，再不積極經營也對不起人民政府和共產黨了」「外面進不到的貨品，合作社亦批給我們，熱貨帶冷貨，生意興旺好做了」。如惠南鎭周祥記水菓店，由於資金少、人員少，往返上海費用大，不方便，曾停止經營了，看到合作社批發站設立起來後則積極進貨。

批發業務工作的開展是採取了邊動員、邊籌備、邊行動、邊改進的工作方法進行的：

首先是在財委的統一領導下，召開了有關財經企業單位負責同志的聯席會議，統一思想和步調。

供銷合作社通過理事會、基層社主任、供應組長會，從總結前一階段物資供應，肯定成績，找出經驗，着重指出批發業務是控制市場安排私商的關鍵。過去有的幹批判對私商單純排擠代替、單純盈利觀點以及怕麻煩的錯誤思想。過去有的幹部存有「私商做業多，就是社會主義增長多」的片面看法；有的認爲「批發給私商不如自己賣好，利潤也多，羣衆也滿意」；有的說：「零售已經滿忙，搞啥批發！」「從來沒同私商打過交道，頭上做起從何入手，眞傷腦筋」。經過上述會議之後，在思想認識統一的基礎上，認眞研究了計劃、手續與制度。

私營零售商與小販方面，亦是從骨幹到羣衆廣泛進行思想動員工作。通過縣工商聯常委擴大會，商品展覽會和行業代表會，以及批購對象行業戶會議，以總路綫教育爲中心，並說明合作社爲什麼辦理批發業務與具體手續和制度，以達到端正認識，接受合作社領導，啓發其經營積極性。有的說：「合作社成立批發站，對我們小商戶好處大，資金少不礙了，費用節省，過去到上海採購，車費就要花四元，生意實在不好做」。有的說：「合作社開展批發業務，照顧了我們進貨的困難，我一定要遵守國家法令，遵守價格政策，服從合作社領導。」

其次是調配人員、建立機構、編造計劃、組織貨源。

在思想教育的同時，我們就着手調整勞動組織、進行合理分工的辦法調配人員、組織力量、建立機構，交代職責範圍。批發站的機構是在供應股原有基

礎上建立的。除原有幹部二十八人外，增配了五人（擬再配備三人），作爲縣供銷社分設的一個業務機構，由理事會授權供應股直接領導。分工上：經理一人，統理全站事務，下分批發組、採購組、倉務組、加工組及會計組分理各項工作。由於這一項工作是新的，因而動員基層社摸清市場情況，重點抓住了行業比重及各項業戶營業額變化情況，資金多寡，人員多少，以及目前動態等，作到心中有數，作爲編製計劃及組織貨源的依據。然後根據計劃及貨源情況印發各項商品目錄，使私營零售商販編製進貨計劃有所依據。各行業戶，均能按時、不符合核算。因而尚有商戶不造計劃等待觀望，或少造計劃，應付試探，只要缺乏物資、不要充沛物資。針對以上情況，除擬會同工商科通過行業會議，繼續加强教育端正其認識外，至於批零差率還需加以考慮。同時希望上級考慮的：凡是國家已掌握的貨源，不必再直接批給農村私營商販，均通過合作社來批發爲宜，以便更好地加强市場的統一安排。

第二，批發對象問題。凡持有工商業登記證者均可給予批發，但農村肩挑小販爲數亦很大，他們沒有登記證，爲了既照顧其中生活確係貧困的，經當地政府審查證明，供銷社亦同樣給予批發。再有國營公司凡滿批發起點者對消費者可以直接批發，供銷社批發業務凡屬於充沛物資滿批發起點者，是否可以同樣對消費者進行批發？因爲羣衆對此有意見（編者註：批發對象應只限於零售商，羣衆有意見可向其講清道理）。

第三，貨源掌握問題是批發業務的根本物質基礎，要求上級業務部門凡已簽訂合同或會議上同意撥付的商品，應按數量、規格、時間撥到，否則對私商批覆計劃的執行就處於被動，同時更易引起人爲緊張。如十二月份與省社土產經理部訂購胡桃八十担，及省社分配計劃柿餅二百五十担，我社批給私商胡桃七點五担，而到三十日一斤也未運到，柿餅僅運到百分之二十。另外凡國家掌握的貨源中，屬於私商加工所需的原料，如茶食業、醬油業等，爲了統一安排市場，我們認爲均可交給供銷合作社統一委託加工，統一分配成品，這樣就可做到了面面照顧，妥善安排，請上級與有關部門可否作出具體決定，以便順利執行。

第四，批零價格決定問題。批零差率根據上級指示精神，最高的亦祇有百分之三十，而上海最高有百分之五十。所以商販反映說：「大城市生意好做，農村生意難做。」據此情況，是否可以根據不同商品，縣社有權考慮批零差率，經當地工商科批准執行。（編者註：以上幾個具體問題，請江蘇省社協助其解決。）

三、批發業務範圍：凡當地國營公司不經營批發業務的品種，合作社逐步擴大對私營零售商與小販的批發商品範圍，並採取基層供銷社轉批的辦法，以便利商販採購。

在開展批發業務工作中存在的幾個問題與意見：

第一，批發業務的開展，雖然經過商品展覽會、各種行業代表會與私營零售商販等會議，但商販還有一些疑慮。普遍較嚴重的是怕商品不合規格、不及時、不符合核算。因而尚有商戶不造計劃等待觀望，或少造計劃，應付試探，只要缺乏物資、不要充沛物資。針對以上情況，除擬會同工商科通過行業會議，繼續加强教育端正其認識外，至於批零差率還需加以考慮。同時希望上級考慮的：凡是國家已掌握的貨源，不必再直接批給農村私營商販，均通過合作社來批發爲宜，以便更好地加强市場的統一安排。

第二，批發對象問題。凡持有工商業登記證者均可給予批發，但農村肩挑小販爲數亦很大，他們沒有登記證，爲了既照顧其中生活確係貧困的，經當地政府審查證明，供銷社亦同樣給予批發。再有國營公司凡滿批發起點者對消費者可以直接批發，供銷社批發業務凡屬於充沛物資滿批發起點者，是否可以同樣對消費者進行批發？因爲羣衆對此有意見（編者註：批發對象應只限於零售商，羣衆有意見可向其講清道理）。

第三，貨源掌握問題是批發業務的根本物質基礎，要求上級業務部門凡已簽訂合同或會議上同意撥付的商品，應按數量、規格、時間撥到，否則對私商批覆計劃的執行就處於被動，同時更易引起人爲緊張。如十二月份與省社土產經理部訂購胡桃八十担，及省社分配計劃柿餅二百五十担，我社批給私商胡桃七點五担，而到三十日一斤也未運到，柿餅僅運到百分之二十。另外凡國家掌握的貨源中，屬於私商加工所需的原料，如茶食業、醬油業等，爲了統一安排市場，我們認爲均可交給供銷合作社統一委託加工，統一分配成品，這樣就可做到了面面照顧，妥善安排，請上級與有關部門可否作出具體決定，以便順利執行。

第四，批零價格決定問題。批零差率根據上級指示精神，最高的亦祇有百分之三十，而上海最高有百分之五十。所以商販反映說：「大城市生意好做，農村生意難做。」據此情況，是否可以根據不同商品，縣社有權考慮批零差率，經當地工商科批准執行。（編者註：以上幾個具體問題，請江蘇省社協助其解決。）

百分之二十八有二種。

改進代辦業務的核算方法

王玉年

河南省安陽縣供銷合作社，對於代辦業務的核算，除棉花仍按原定辦法辦理外，對土特產收購方面的轉賬報銷手續，已研究出一套比較簡化的處理辦法。

一 代購業務

按土特產業務的經營性質，目前主要有兩種結算方式：1.交貨結算（交貨付款，一次一清）；2.進貨結算、轉賬付款（憑轉賬單一次一清）。

第一種交貨結算的方式，由分銷店或收購點收購商品後，填製「代購轉賬單、庫存表」（附表一），會計部門即據以作借：「代國家收購商品」；貸：「預付收購款」。這一轉賬單是一式三聯，以一聯存根；第二、三兩聯轉會計部門審核蓋章後，退回一聯，作爲轉賬無訛的憑證。其第三聯即作爲會計部門代替商品明細賬之用，憑此掌握分銷點的庫存。代國家收購的商品科目，不另設品名分戶的明細賬，就憑此表作爲代國家收購的支賬，綜合彙總表代替分賬。

至於統計需要的數字，可根據各分銷點的表或定期的彙總表，來填統計表。將商品運交委託方時，即作借：「銀行結算或庫存現金」；貸：「代購商品銷售」；同時借：「代購商品銷售」；貸：「代國家收購商品」。

第二種的進貨結算方式，是收到委託方代購資金時，作借：「銀行結算」；貸：「預收代購款」。根據安陽縣的目前情況，縣社或國營公司撥給基層合作社的代購款（即舖底資金），是根據每日需款數目和路途遠近、以及轉賬期間來確定的，一般地伸縮性不大，所以基層合作社應把此款記入「預收代購款」固定不動，待抽回或增減舖底資金時才發生變化。收購點轉來代購商品轉賬單時，其分錄與交貨結算相同。按規定日期彙總收購點的轉賬單向委託方報賬，不作會計分錄。待委託方根據報賬單付給貨款時，其分錄即借：「銀行結算」；貸：「代購商品銷售」（包括全部貨價和手續費，手續費另設子目）。將貨運交委託方並收到委託方的收貨單據時，即按收購點上的原發單與收據進行核對（如有差錯或損款、應即時追查原因），根據原發單的數量計算出金額，或按代國家收購商品總額（或上次餘額）減去現存貨物所佔金額（即庫存表上的結存金額），其分錄即借：「代購商品銷售」；貸：「代國家收購商品」。在月底以前，檢查已收未繳的商品時，即按代國家收購商品的餘額進行檢查。月末將庫存未發出的商品轉到表外科目內，作借：「代購商品銷售」；貸：「代國家收購商品」；借：「其他代辦物資」；貸：「託辦戶」。縣社按基層社送來的代購商品轉賬表、庫存表（即基層社彙總各收購點之數）付給基層社款，一次一清，並按此單據作爲商品分賬（以社爲單位，分別裝訂）。這樣，既代金額商品賬，又代數量賬，以便掌握各基層社的存貨數量。

二 代售業務

代售業務的核算方法，有的採用「撥貨計價、實物負責制」、有的是以數量控制。如果採用「撥貨計價、實物負責制」的辦法，就必須在門市部、分銷店設立數量賬，不採用盤存計銷，對賬單和自營業務分開。因此，研究了一種新的對賬單（如附表二），統一了代售業務的核算。這一對賬單不僅適用於基層社，而且亦適用於縣社。運用單據亦是以表代賬，它代替了縣社的外存分賬。這樣，縣社及基層社都不需設立數量賬，僅分銷店設立數量賬而已。這就起到了克服記載重複的作用，縣社亦可根據此表經常掌握代售商品的動態，同時對基層社及分銷店也都減輕了工作負担。

表存庫、單賬轉代購社層基　區　縣陽安

委託方名稱＿＿＿＿　（代商品賬）　（附表一）

字第　號　一九五五年　月　日

等級代號	品名	單位	本期收入 數量	單價	金額	本期付出數量	今日庫存 數量	金額

一式三聯

委託方轉賬日期＿＿＿＿　主任（負責人）　會計　製表

單賬轉代售社層基×××委託社縣陽安（附表二）

字第　號　自1955年　月　日至195　年　月　日止

編號	品名	單位	本期撥入數量	本（　）月銷售 數量	單價	金額	結存數量

借方		貸方	
上期庫存金額		本期銷售金額	
本期撥入金額		本期撥出金額	
變價增值		變價減值	
		本期庫存金額	
合計		合計	
備註			

一式三聯

主任　會計　製表

金縣馬橋子供銷合作社推行「小組營業責任制」的情況

全國供銷合作總社
貿易組織技術處

旅大市金縣馬橋子供銷社從一九五三年二季度推行小組營業責任制，他們根據農村社人員少、管理商品多（一人管百餘種至四百種）、數量少、參加交易的品種少（每日約佔五分之一到三分之二的品種）、設備差（又是賣場又要住宿）的特點，在分工專責、團結互助方面是分工粗、互助面大，這對越是小社、越是村站（即分銷處）就越顯得適宜。比如該社門市部負責粗貨的二人、細貨的五人，在粗細貨中每人管理一定的商品，細貨中還劃分兩個互助小組，但村站粗細貨僅各一人，即實行粗細互助、站主任幫助的辦法。這種分工互助辦法是完全建築在政治思想領導强和制度健全的基礎上，因而作到互相監督互相信任，發揮了這種分工互助形式的應有作用。其主要表現：

第一，是加强了全體職工的責任心，充分發揮了職工的積極性和創造性。從主任到售貨員都很關心計劃的完成情況，把完成與超額完成計劃視爲無限的光榮和愉快。因此，一九五三年第二季度到一九五四年三季度，每季計劃都能按期完成。

他們在完成計劃中，自覺或不自覺的開始抓着了一個基本規律，就是完成計劃與滿足羣衆需要相結合，做到依靠門市，伸入農戶，門內不丟主顧，門外耳目靈通。他們白天一面在門市上賣貨，按照商品的連帶性向羣衆殷勤的介紹商品，一面抽人下鄉賣貨、訂貨與組織送貨。每晚二十分鐘業務碰頭會上，研究還有多大銷貨任務，需要增加那些品種，那裏有買主，第二天即組織力量找貨源，找買主，因此，既能完成計劃，又能貫徹政策團結羣衆。

該社特別是門市部的櫃台日記，對了解羣衆需要，及時發現缺貨情況和增加新的品種，克服售貨員保守思想，及完成計劃滿足羣衆需要，均有一定作用。有的還通過櫃台日記進行口頭訂貨或現金訂貨，根據貨源情況，採用死期訂貨、活期訂貨，或以同樣品種和質量相差不多的商品代替，這樣的好處是貨有顧主，合作社不失信。

該社財會組今年上半年不斷發現殘壞貨品，他們即建議領導開殘品展覽會，共展出六十四種商品，五百九十一件，並針對產生的根源，以漫畫、圖表、雙簧和順口流等多種多樣方式，分別由說明員加以解說，尤其是表演的二綠盆訴苦（是完全用殘品化裝的雙簧），對大家的教育意義最大，從而加强了深入檢查制度，促進了全體職工愛護合作社財產的自覺，加强了驗收和保管制度。

第二，是提高了工作效率，改善了經營管理。由於職工的積極性和團結互助的加强，在勞動生產率和經營管理方面均有顯著的提高。以一九五二年第四季度每人每日平均工作量四十元零九角作爲一百，一九五三年全年平均爲一百一十二，一九五四年一季度爲一百三十七，二季度爲一百八十五，三季度爲二百一十七；流轉費用由一九五二年四季度的百分之六點七七，到一九五四年三季度降爲百分之四點二八，四季度計劃達到百分之四點零九。

第三，在科學的管理商品方面，基本上符合整齊美觀，便於羣衆選購和便於售貨員取放的要求，同時他們還根據農村社的特點，商品的陳列採用定位定量的辦法。他們把商品分爲論件、計量兩大類，論件的商品一般是按價按號大小順序陳列，特別細小的，如鈕扣是用穿串、釘牌來管理；計量的商品是採用液體尺量、固定容器、斤兩變件、蓋碼標籤等辦法來管理的。因而保證了盤點工作的準確和迅速，逐步減少和消滅盤點時人爲的差錯。

馬橋子供銷社推行和鞏固小組營業責任制，抓住了以下幾個主要環節：

第一，對思想問題抓的準，解決的穩。該社在推行小組營業責任制開始，基本上有三種思想情況：1.經過學習參觀的少數同志比較積極，但他們在思想方法上犯强搬硬套的毛病。2.强調客觀、强調特殊，認爲別人行自己不行的思想相當普遍，有的說金州紡織廠消費社和一區社分工細、設備條件好，農村社不行；有的認爲社內門市部行，村站不行，村站只三間屋，又是賣場又是倉庫還要住人；門市部的同志認爲論件的行，計量的不行，品種少的行，品種多的不行。3.許多人是從個人主義出發的，存有怕負責任、怕包款、怕麻煩的思想。如門市部布疋負責人李月芝嫌蓋碼費事，不如月末盤點省事。

他們爲解決這些思想障礙，經過組織參觀、學習和討論等起了一定作用，但這些思想還沒有也不可能根本解決，以後是隨着小組營業責任制的逐步推廣和鞏固而解決的。

第二，是領導決心支持，親自掌握和搞好試點工作，並善於發現羣衆的創造，組織觀摩教育羣衆，對深入的解決思想問題和推動工作起了很大作用。因此，如何選擇「點」是一個很重要的關鍵。他們基本上掌握了「先易後難、先少後多」的原則，先從接受新事物較快、工作積極負責的人和論件的商品作起。如先從文具着手，逐步到醫藥、百貨，這樣使試點工作，隨着人的管理商品能力和信心的逐步提高，而逐步的開展了。許多活的事實教育了其他職工，他們親眼看到這樣辦就是心中有數（商品在那放、存銷多少等），好盤點，可以抽時間研究工作和學習。然後才擴大到鞋襪、副食和布疋等。

第三，逐步建立和健全各種制度。他們先建立每週一次生活會，每天一次業務碰頭會、十日一次評分會，在評分基礎上實行按月總結、按季獎勵。此外，還有工作指示圖表和學習制度，這樣就不斷的提高每個職工的積極性和創造性。

總之該社是根據工作發展的需要，羣衆要求和領導堅持的原則，逐步建立和健全各種制度的，所以建立後能鞏固，能發揮其推動和鞏固小組營業責任制的應有作用。比如他們在執行小組營業責任制開始時，天天查對貨款，以後改爲十日、半月盤點，每次盤點後，即進行評比劃分，生活會不單獨召開，與評比會結合一起。

目前在小組營業責任制中存在的主要問題和改進意見：

一、從改善零售業務經營管理出發，進一步充實和貫徹小組營業責任制的觀，不少人單靠健全制度來鞏固小組營業責任制，好像制度一訂，印發下去便百事大吉，對目前存在和可能發生的問題，如計劃完不成、商品管理不如過去等，則强調客觀，怨收成不好、布疋計劃供應和人員調動等；有的不檢查已有制度的執行情況，某些必要的會議和工作制度，往往是由短到長，最後自流，該社一九五四年十二月上半月盤點後未評比，櫃台日記大部間斷或不記等；另一種是陷入小組營業責任制的小圈子跳不出來，忽視進一步解決主任、站主任、小組長的工作，單純在售貨員身上使勁，對如何減輕勞動强度、改進操作技術、提高工作質量和工作效率也不够注意。

二、必需進一步鞏固責任制。首先要堅持盤點工作先準後快的原則，減少和消滅人爲的差錯。必需作到盤點表與實有商品的品種、單價和數量相符，品名不漏不重、單價和數量正確無誤。在抽空作準備工作時要量力而行，否則欲速則不達。該社盤點是不停業的，白天準備夜晚盤點，由於白天作了過多的準備工作，不僅影響當日賣貨，而且也不能保證準備工作的正確性，所以核表後普遍發生不應有的長短差錯，結果化費很長時間覆核表、覆查商品和卡片賬。此外在盤點時，還應在營業互助基礎上互助盤點，行政和財會人員有計劃的監督盤點。不斷的改進盤點工作，糾正單純依靠誰管貨誰盤點的作法。其次，有領導的查定損耗率，確定損耗標準。這是一項經常細緻的工作，損耗率直接受季節變化和經營管理好壞的影響，因此，必須糾正售貨員報多少算多少或長期不修訂標準的偏向。否則就不能發揮其提高經營質量的積極作用。同時度量衡器的準確性也會直接影響損耗的眞實性。再是必需在正確地解決盤點和損耗的基礎上，才能正確的處理差錯。該社處理差錯基本上是採取消極等待的態度。如張三上月短款，下月長款，就長短相抵，這是不妥當的。

此外，組長是否應負具體實物責任？組長驗收或實物負責人驗收？採購員與售貨員的矛盾如何正確的解決？以及獎勵條件過嚴，獎勵面過窄；設備的利用和增添等，均須逐步加以解決。

三、加强有價和無價包裝容器的管理。馬橋子社開始注意用金額控制肥皂箱、火柴箱、糖包、純碱蘇袋等是很好的，去年一至十二月上旬計增加收入一千零五十四元二角，佔同期銷貨額的百分之零點一。又據九至十二月十五日自營進貨的各種無價包裝容器，共值一千二百七十二元八角，約佔同期自營銷貨額的百分之零點五。所以今後應進一步重視，指定專人管理，並具體研究那些適宜集中處理，那些分散處理，那些可以就地利用等，逐步地擬出一個切實簡便的處理辦法，糾正在處理中作價偏低的偏向。

（上接三十二頁）

意見簿上的答覆，字跡不得草率，並應加蓋名章以示負責。

三、對於有關政策而沒有可靠依據或自己無權答覆的問題，必須請示上級，但須在答覆欄內註明，待上級指示後，即行答覆。

四、經理每月應參加商店委員會會議，並報告工作，其內容包括：

1.報告期間內的商品供應情況；對農業產品的收購、推銷情況；

2.本月盤點結果，和有關問題的處理意見；

3.徵求對下月商品流轉計劃中必備商品預計供應的意見，徵求對新增商品的名稱，規格的意見；

4.報告對顧客提出的意見，採取了那些措施和執行的情況；

5.徵求對商品供應和收購的意見，以及爲改進商店工作的一些建議。

五、經理及售貨員，必須接受上級對商店執行各項制度的檢查，並且有義務提供各項有關資料。

六、經理應負責監督和推動商店中的各項工作，經常檢查售貨現場的狀況，售貨員的工作情況，接待羣衆對商店工作的申訴，並主動加强與商店委員會和當地的社員代表的聯系或訪問等。（未完）

怎樣安排基層供銷合作社的學習時間

吳雨農

全國基層供銷合作社幹部，雖然已發展到數十萬人，但由於合作社業務迅速發展，任務日益繁重，現有幹部的政治水平與業務水平，都還同合作社担負的艱巨任務不相適應，遠趕不上工作發展的需要。因而都要求學習、要求提高自己，但是又比較普遍地反映：「學習好，沒有時間」。的確基層供銷合作社，在客觀上存在着業務繁重，工作時間長，沒一定上下班制度，而且又很分散，在組織學習上有一些困難。但是，實踐證明了只要重視學習，主動想辦法克服困難，就能解決基層社學習時間問題。現在就把各地解決這一實際問題的經驗綜合介紹如下：

1.成立業餘小賣部，有的也叫作早晚小賣店或業餘營業服務處，擠出每日早晚時間學習。吉林省小營子村供銷社成立的業餘小賣部，每天早晨由一人值班，專賣幾種農民習慣早晨買的商品（事先經過研究，摸清早晨買貨的規律），其餘幹部集體學習。在實行了「撥貨計價、實物負責制」和「小組營業責任制」後，每天晚上七點以前全部工作都能結束，學習時間就更充分了。江蘇江寧縣板橋鎮基層社，研究了社員羣衆每天買貨的規律，發現每天下午四時後，各門市部的買賣都較鬆閑，不僅買貨的人少，且所買的貨品一般是食油、火柴、洋臘、煙、糖等幾種，於是就建立一個下班以後的「營業服務班，繼續營業到六點半。服務處的貨品由各營業部把貨品交給值日員驗收帶到服務處，在各種貨品上事先標好數量和價格，到服務處下班時，再由值日員把已銷和未銷貨品的數量及金額檢點清楚帶回，銷貨額作爲當日庫存現金，已銷的貨品作爲第二天銷貨賬處理。其餘的營業部在六時半以前，一面結好當日賬務，一面準備好明天的貨品，並在晚上七時至九時集體參加學習。這個辦法試行後，學習正常了，社員反映也好，會計、出納也能及時做好表報。

2.從合理調整勞動組織，改進業務操作法方法，提高工作效率着手，擠出學習時間。江蘇省銅山縣大廟供銷社採取以下幾種辦法，解決了學習和業務時間的矛盾。①區社逢集時，組織會計等行政人員投入門市部工作；分銷店逢集時，區社根據忙閑派人去幫助營業和調劑其人力。利用背集空隙時學習。②各門市部在賣貨收款時，實行鈔票分類，如五分的、一角的、一元的分別放在一起，縮短了晚上盤點結賬的時間。③改進商品陳列，便於羣衆選購，節省售貨時間。江蘇南匯大團社學習了蘇聯模範賣貨小組經驗後，在商品陳列上採用「定量定位」碼貨法：這個方法適用於百貨、文具、食品成件成包的貨品，並且根據每日可能售出數量的貨，放在一定的位置，並擺成一定形式便於出售與盤點。如紙烟每天可能出售五十盒，即取五十盒，晚上結賬時只數餘存數即知道今天賣了多少盒。這樣就省去每賣一盒，即劃「正」字的手續。

3.按工作性質編組，利用業務的空隙，規定學習時間。山東莒南縣十字路聯村社，對分銷店的幹部按工作性質分組輪流上課。如規定經理、營業員、會計員的學習日期。分銷店經理規定利用十天一次會議的空餘時間；各分銷店會計員利用五天一次到聯村社的下賬時間；分銷店營業員是利用到聯村社取貨的時間，輪流到聯村社聽課，回去分別討論。這樣既保證業務不受影響，又能集中思想安心學習。有的規定行政幹部（主任、會計員等）每禮拜抽出半天工作時間學習，業務幹部（售貨員、收購員）主要利用早晚時間學習。這幾種方法在多數合作社都是適用的。

4.實行「連帶上班制」。按營業忙閑規律，合理安排售貨員上下班的工作時間。如一個門市部有三個售貨員，根據社員羣衆買貨時間的規律，輪流上班。顧客多的時候都上班，少的時間一人或二人上班，這樣就延長了整個營業時間，縮短了每個售貨員的勞動時間。實行這個辦法，必須具備一定的條件，即輪流、頂替的幹部必須在業務上樣樣都通，物質責任明確，不致因輪流而造成物質責任的混亂。

5.運用「代銷員制」。在集鎮或較大的基層社有計劃地設立代銷員，爲合作社代銷貨品，根據代銷金額，抽出一定比例的手續費，給代銷員做爲報酬。代銷員的好處：一方面在每天合作社開門前和關門以後賣貨，適應顧客需要，彌補合作社之不足，騰出時間來進行學習；另方面能安排一些小商小販。

總之基層社分佈很廣，營業情況各有不同，因此學習時間也不能千篇一律，應根據不同地區、不同季節、不同對象，因時因地制宜採取多種多樣的方法，安排學習時間，開展基層社的學習。上述材料證明只要重視學習，主動想辦法克服困難，就能解決學習與工作時間的矛盾問題，因而單純强調沒時間學習，不主動想辦法解決學習中的困難，是不對的。

北京市手工業生產合作社
建立技術研究組和行業技術研究委員會的工作

北京市手工業生產
合作社聯合總社

一

北京市手工業生產合作社爲了不斷提高產品質量和創造新產品，適應廣大消費者的需要，於一九五四年第一季度在棉織、針織、縫紉、製鞋、毛巾、地毯、裝訂、石灰等八大行業的生產社，普遍建立技術研究組織。截止年底全市共建立了一百八十九個技術研究小組和八個行業技術研究委員會。

技術研究小組和行業技術研究委員會的建立，對於提高社員技術水平，改進生產，搞好產品質量起了一定作用。但由於初次組織技術研究工作缺乏經驗，方針任務不够明確，加之生產社領導重視不够，因而一部分技術研究組流於形式。經過第三季度的鞏頓，擬出了技術研究組組織辦法，明確了方針、任務和職責範圍，規定了必要的制度，從而使各生產社技術研究工作顯示了它的積極作用。

二

一年來技術研究委員會和技術研究組工作上的幾個主要收穫：

（一）組織社員開展技術學習，提高了技術水平。各社社員在技術研究組和行業技術委員會的組織和推動下，展開了技術學習。縫紉業有百分之七十的生產社展開了技術學習，棉針織業的各生產社也開展了技術學習。如第二十五縫紉社技術研究組組織了百分之八十的社員參加了「技術學習班」。結合具體情況生產什麼就講什麼，做什麼就學什麼。二針織社組織了二十三個社員建立師徒集體合同，採取包教包學辦法。十六棉織社通過技術組給社員講技術課和在各車間實際表演。這些學習活動大大提高了生產效率、產品質量和社員技術水平。如十六棉織社社員張蓮榮生產效率較學習前提高百分之五十。二針織社社員于秀廷經兩個月的學習，不僅掌握操作技術而且學會了修理「三角」「底件」（均爲織襪機上主要零件）。

（二）加强技術交流推廣了先進經驗。過去各生產社之間，缺乏互相交流經驗，正如社員所說的「窗門不出社，經驗不外流」。由於行業技術委員會和技術研究組的建立，加强社與社之間的技術交流。如縫紉社組織了十六個縫紉社的社員參觀了第八縫紉社的「小組分業」生產經驗和管理辦法，從而推廣了「小組分業」作業法。許多縫紉社通過技術表演、產品觀摩和技術交流，在社員中展開了技術上的批評和自我批評。第十三、十八、二十一棉織社參觀十五棉織社學會了電力機的操作方法，解決了許多技術問題。

（三）組織和團結了廣大社員進一步發揮了他們的積極性和創造性。六一製鞋社技術研究組蘇福山在行業技術委員會具體幫助下，創造了「反正納鞋雙用工具台」。第六製鞋社創造了「翻鞋工具」，五一製鞋社創造了「包頭閥子」，第四製鞋社創造了「電軋子」「片條機」，第五製鞋社創造了「砸眼目子」「緯梗軋角」，十裝訂社創造了「鋸口機」，七裝訂社創造了「捆書機」。這些創造都減輕了社員的體力勞動，減少因生產設備不好而引起社員生病的現象，並提高生產效率百分之二十到三十以上。第一草繩社創造打草繩的「計算器」保證了產品規格質量，並節約了很多原料。第二棉織社技術組崔義福等發明創造了「絞環」，利用後軸織燈芯絨，不僅提高產品質量，可以避免「串皮」「油殘」，而且每疋燈芯絨可節省原紗一點三六支。

（四）改善勞動組織，提高了生產效率，過去縫紉業都是一套衣服必須一個人做，在技術研究組的推動下，通過典型示範，從勞動組織上改變了小生產者數十年來「成衣只能單幹」的歷史傳統。在自願結合原則下，分別推廣了「流水作業」、「小組分業合作」和「小組互助」。由於社員認識到改善勞動組織的好處，截止一九五四年八月底，在百分之九十三的縫紉社中推廣了「小組分業」生產，百分之四實行「小組互助生產」，產量普遍提高百分之二十至百分之三十。在專業生產的技術基礎上質量也有顯著提高。如二十縫紉社實行小組分業後產品合格率由百分之八十提高到百分之九十以上。縫紉業的「小組分業」生產經驗，並在製鞋、木器、石灰等行業的部分社推行。由於社員在生產技術上與勞動組織上的改進，加强了相互間的團結互助、監督和檢查。對培養社員的

集體觀念和重視生產計劃打下了基礎。

三

對組織技術研究工作的幾點體驗：

（一）必須明確技術研究的組織方針任務，組織社員廣泛討論，從思想上認識技術研究工作的重要性。

在建立技術研究組和行業技術研究委員會的過程中，由於方針任務交待得不够清楚，因而有些技術研究組不知從何下手，感到沒啥可研究的，有些社幹錯誤的認爲組織技術組是多餘的，解決不了啥問題，因而在建立技術研究組時，馬馬虎虎找幾個人頂差事應付上級。如第十六縫紉社把四個剛從縫紉學校畢業的練習生放到技術研究組工作，結果什麼作用都起不了。地毯社把業務問題和幹部思想問題都搬到技術研究組討論解決，顯然這是不恰當的。

（二）理事會的重視和支持，是展開技術研究工作的先決條件。在對技術研究組進行整頓工作中，發現許多技術組不起作用的主要原因是理事會不重視不支持。有的社理事主任不給技術組開會時間，有的認爲技術組是「可有可無」，不領導也不督促檢查，甚至對於技術組創造的新工具怕白花錢，不給予經濟上的支持。第八裝訂社技術組研究出的「綜合折頁法」就是得不到理事會的支持而失敗的。相反的如六一製鞋社技術研究組在創造「雙用工具台」時，理事主任不僅參加技術組會議，並夜間守在研究「工具台」的兩個同志身旁，在精神上給予鼓勵，在經濟上給予支持。因此，該社技術組在各方面起的作用很大。

（三）開展技術研究要實事求是從現實出發。第一草繩社技術研究工作是圍繞着理事會提出的中心任務，在社員羣衆支持下創造了「草繩計算器」，統一了規格質量，節省了大量原料。但其他社有些技術組不從生產社現有條件和實際情況出發，他們標新立異單搞一套，看不起小的改進，想一下子就機械化。如裝訂社認爲「手工折頁」沒啥可改進的，要提高產量就得按裝電動「折頁機」。因而不注意和看不起許多先進「手工折頁法」，不提倡不推廣。第三縫紉社技術組不考慮設備情況和管理能力，盲目研究搞大流水，認爲「小組分業」沒啥搞頭，結果失敗了。第六製鞋社技術組研究「工具台」看不起小的改進，幻想半機械自動化，弄什麼洋灰鐵筋建築，結果什麼也沒搞成。

以上情況說明技術研究工作，必須在理事會領導下，結合社內中心工作和現有條件來進行活動，不應脫離現實情況，只有明確這一點才會正確發揮技術研究組的積極作用，否則將一事無成。

（四）開展技術研究工作，必須打破社員中的保守思想和經驗主義。由於生產社是手工業者組成的，他們過去是小生產私有者，因而存在保守思想和經驗主義，是不奇怪的，在他們之中流傳着「不得三分錢不把藝來傳」「一個木杓一個柄，一個師傅一個令」的保守思想，阻礙了技術研究和先進生產經驗的交流。特別是一些老技術工人，對技術上新的改進不易接受，對他們推廣竅門和先進經驗是有一定困難的。二棉織社最初創造「絞環」時，部分社員却認爲是「作怪」。六一鞋社創造「雙用綳鞋工具台」成功後，有的社員還反對使用。十裝訂社先進的「包書皮操作法」較五裝訂社要快一倍多，但五裝訂社却無人使用。棉織社染廠社員不願增加「氣染」設備，留戀手工染色經驗。更嚴重的是有些技術研究組人員，對社員羣衆合理化建議置之不理。因此須不斷的加强思想教育，用實際例子和算細賬辦法，來打破社員的經驗主義和保守思想，普遍掀起技術革新運動，實現對手工業生產技術上的社會主義改造。

四

爲了進一步發揮技術研究組和行業技術委員會的作用，提出今後意見如下：

（一）加强對技術研究組和行業技術研究委員會的組織領導。隨着對手工業的社會主義改造，生產社將不斷的發展壯大，爲適應這一情況，必須改變對技術組和行業委員會的領導方法。過去凡同一產品的生產社，全市成立一個行業技術研究委員會，雖便於同一行業的經驗交流，但削弱了區的領導。同時召開全市行業會議也有一定的困難。因此按區建立行業技術委員會是必要的。今後凡一個區有三個以上同一產品或同一生產性質的生產社，按區成立行業技術委員會。兩個以下者可二個或三個區聯合成立。對一些雜行業技術研究組的領導，各區辦事處生產組負責指導，定期搜集彙報佈置和檢查工作。另外各生產社的技術組長一定要由理事會指定的副主任或生產管理人員兼任，這是因爲結合他們自己的職務，容易多瞭解一些問題和便於搜集情況，能更好的發揮作用。

（二）進一步的整頓提高現有技術研究組織，爲了進一步發揮技術研究工作的作用對去年未整頓或整頓不徹底的技術研究組，應繼續進行鞏固提高工作。參照「技術研究組組織辦法」改選和調整部分技術組和行業技術委員會的領導幹部，使技術研究工作普遍的開展起來。

（三）加强按行業的技術交流工作。今後行業技術委員會應經常發現生產上的點滴經驗和社員合理化建議，加以研究提高，及時推廣，再繼續加以總結提高。技術委員會不僅繼續要在同行業交流與推廣先進經驗，並應通過行業技術委員會掌握整個行業技術條件、生產設備、勞動組織等情況和主要問題，有系統有計劃的，逐步加以研究解決。

祖國各地供銷合作社

宣城縣供銷合作社
組織集鎮垃圾下鄉

宣城縣供銷合作社，爲了滿足農民生產上的需要，組成集鎮垃圾下鄉工作組，到灣沚鎮進行了組織集鎮垃圾下鄉的試點工作。

工作組在灣沚鎮區委的統一領導下，以及有關部門的密切配合，對大街小巷、機關、家庭進行了調查了解。據初步推算：全鎮居家戶有一千七百七十八戶，每戶每天以半斤垃圾計；商業戶三百四十一戶，每戶每天以一斤計；十六個機關，每個每天平均以十斤計；街道廣場每天以七十斤計算，每年可出垃圾七十五萬二千四百斤。據農民用垃圾的經驗，每畝田施用垃圾肥一千五百斤，可抵三十斤菜餅。按七十五萬二千四百斤垃圾計算，就可抵餅肥二萬零六十四斤，可肥田五百零一點五畝。

工作組在了解情況之後，即主動向當地黨政彙報，並依靠行政力量，召開了鎮政府、鎮工會、派出所、鎮婦聯等負責人座談。在座談中，一致認識到組織垃圾下鄉既搞好了街道居民衛生，又給農民開闢了肥源的重要意義。各部門又分別召開了所屬幹部、黨員、團員、宣傳員等會議，進行了層層貫徹，從而由領導到羣衆都重視起來。

在進行調查研究的同時，還注意了宣傳鼓動工作。如由文化站擬出統一的宣傳材料，由該鎮的宣傳員分頭在大街小巷運用各種形式進行宣傳，基本上達到了「家喻戶曉，深入人心」，使全鎮訂「積肥衛生」公約的戶數，佔全鎮戶數的百分之九十點五。

爲了保證垃圾的及時運出和運用到農業生產上，而與長春、花桐等四個農業生產社簽訂了集鎮垃圾下鄉協議書。協議中規定：由供銷合作社組織垃圾，農業生產社每逢五、逢十來鎮啓運垃圾一次。並根據街民倒垃圾的習慣、衛生條件和農業生產社啓運的便利，按選區建了三十二個堆垃圾的土圍圈。這些土圍圈由農業生產社自行建造。

灣沚鎮的垃圾被組織起來利用後，不僅農家歡迎，街民也樂意。如新沚鄉豐產社的社員反映：「毛主席和人民政府眞太好了，過去我們拿錢到集上買垃圾也很困難，現在供銷社給我們組織垃圾，一個錢也不要，眞是過去沒有過的事情。」街民也說：「政府眞想的週到，教我們掃垃圾、講衛生，不僅使街巷清潔了，又給農民找到了肥料。」

（高念高　翟宗清）

讓農民來鑑定小農具

二月二十日的這天，在朝陽縣第七區供銷合作社的生產資料門市部前，搭起了一排大棚，棚裏面擺滿了各式各樣的小農具、車馬用具、花輪車和家庭用具等。每樣東西上，都附了一張卡片，標着品名、產地、價格。棚的周圍貼着各色的標語；棚前掛着一幅鮮艷的大紅布，上面綴着一行白色的字：第七區供銷合作社小農具鑑定展覽大會。

當趕集的農民進棚參觀時，展覽會的工作人員就以宏亮的聲音向農民講解展覽會的意義，並請農民不客氣地提意見。

參觀的農民一邊拿着東西看，一邊找毛病、提缺點。過去，他們到供銷合作社買生產用具，對質量、規格雖然不滿意，但總不願提意見，認爲提不提都是一樣。這回可不同了，他們聽到展覽會宣傳員的講解後，都認眞地提出了很多寶貴的意見。如由文化站擬出統一的宣傳材料，由該鎮的宣傳員分頭在大街小巷運用各種形式進行宣傳，基本上達到了「家喻戶曉，深入人心」，使全鎮訂「積肥衛生」公約的戶數，佔全鎮戶數的百分之九十點五。

爲了保證垃圾的及時運出和運用到農業生產上，而與長春、花桐等四個農業生產社簽訂了集鎮垃圾下鄉協議書。協議中規定：由供銷合作社組織垃圾，農業生產社每逢五、逢十來鎮啓運垃圾一次。並根據街民倒垃圾的習慣、衛生條件和農業生產社啓運的便利，按選區建了三十二個堆垃圾的土圍圈。這些土圍圈由農業生產社自行建造。

灣沚鎮的垃圾被組織起來利用後，不僅農家歡迎，街民也樂意。如新沚鄉豐產社的社員反映：「毛主席和人民政府眞太好了，過去我們拿錢到集上買垃圾也很困難，現在供銷社給我們組織垃圾，一個錢也不要，眞是過去沒有過的事情。」街民也說：「政府眞想的週到，教我們掃垃圾、講衛生，不僅使街巷清潔了，又給農民找到了肥料。」

（高念高　翟宗清）

讓農民來鑑定小農具

二月二十日的這天，在朝陽縣第七區供銷合作社的生產資料門市部前，搭起了一排大棚，棚裏面擺滿了各式各樣的小農具、車馬用具、花輪車和家庭用具等。每樣東西上，都附了一張卡片，標着品名、產地、價格。棚的周圍貼着各色的標語；棚前掛着一幅鮮艷的大紅布，上面綴着一行白色的字：第七區供銷合作社小農具鑑定展覽大會。

當趕集的農民進棚參觀時，展覽會的工作人員就以宏亮的聲音向農民講解展覽會的意義，並請農民不客氣地提意見。

參觀的農民一邊拿着東西看，一邊找毛病、提缺點。過去，他們到供銷合作社買生產用具，對質量、規格雖然不滿意，但總不願提意見，認爲提不提都是一樣。這回可不同了，他們聽到展覽會宣傳員的講解後，都認眞地提出了很多寶貴的意見。如由文化站擬出統一的宣傳材料，由該鎮的宣傳員分頭在大街小巷運用各種形式進行宣傳，基本上達到了「家喻戶曉，深入人心」，使全鎮訂「積肥衛生」公約的戶數，佔全鎮戶數的百分之九十點五。

爲了保證垃圾的及時運出和運用到農業生產上，而與長春、花桐等四個農業生產社簽訂了集鎮垃圾下鄉協議書。協議中規定：由供銷合作社組織垃圾，農業生產社每逢五、逢十來鎮啓運垃圾一次。並根據街民倒垃圾的習慣、衛生條件和農業生產社啓運的便利，按選區建了三十二個堆垃圾的土圍圈。這些土圍圈由農業生產社自行建造。

灣沚鎮的垃圾被組織起來利用後，不僅農家歡迎，街民也樂意。如新沚鄉豐產社的社員反映：「毛主席和人民政府眞太好了，過去我們拿錢到集上買垃圾也很困難，現在供銷社給我們組織垃圾，一個錢也不要，眞是過去沒有過的事情。」街民也說：「政府眞想的週到，教我們掃垃圾、講衛生，不僅使街巷清潔了，又給農民找到了肥料。」

（高念高　翟宗清）

讓農民來鑑定小農具

二月二十日的這天，在朝陽縣第七區供銷合作社的生產資料門市部前，搭起了一排大棚，棚裏面擺滿了各式各樣的小農具、車馬用具、花輪車和家庭用具等。每樣東西上，都附了一張卡片，標着品名、產地、價格。棚的周圍貼着各色的標語；棚前掛着一幅鮮艷的大紅布，上面綴着一行白色的字：第七區供銷合作社小農具鑑定展覽大會。

當趕集的農民進棚參觀時，展覽會的工作人員就以宏亮的聲音向農民講解展覽會的意義，並請農民不客氣地提意見。

參觀的農民一邊拿着東西看，一邊找毛病、提缺點。過去，他們到供銷合作社買生產用具，對質量、規格雖然不滿意，但總不願提意見，認爲提不提都是一樣。這回可不同了，他們聽到展覽會宣傳員的講解後，都認眞地提出了很多寶貴的意見。如「毛主席和人民政府眞太好了，過去我們拿錢到集上買垃圾也很困難，現在供銷社給我們組織垃圾，一個錢也不要，眞是過去沒有過的事情。」街民也說：「政府眞想的週到，教我們掃垃圾、講衛生，不僅使街巷清潔了，又給農民找到了肥料。」

（高念高　翟宗清）

讓農民來鑑定小農具

二月二十日的這天，在朝陽縣第七區供銷合作社的生產資料門市部前，搭起了一排大棚，棚裏面擺滿了各式各樣的小農具、車馬用具、花輪車和家庭用具等。每樣東西上，都附了一張卡片，標着品名、產地、價格。棚的周圍貼着各色的標語；棚前掛着一幅鮮艷的大紅布，上面綴着一行白色的字：第七區供銷合作社小農具鑑定展覽大會。

當趕集的農民進棚參觀時，展覽會的工作人員就以宏亮的聲音向農民講解展覽會的意義，並請農民不客氣地提意見。

參觀的農民一邊拿着東西看，一邊找毛病、提缺點。過去，他們到供銷合作社買生產用具，對質量、規格雖然不滿意，但總不願提意見，認爲提不提都是一樣。這回可不同了，他們聽到展覽會宣傳員的講解後，都認眞地提出了很多寶貴的意見。如有毛病。他說：「咱們的鐵銑，灣太大，使使就得折斷；鎬頭太寬，不適合山區需要……」。

在展覽會上，農民共提出了五十七項意見，其中屬於改進規格質量的意見有二十四項。這就大大啓示了負責生產資料供應工作的同志。如該社生產資料組組長說：「過去祇知道湊數量、添品種，哪想到規格、質量呢！」

二月二十三日，第七區供銷合作社召開了生產社、組和鐵工廠的聯席座談會，研究了農民提出的意見，檢查了過去供應、生產中的缺點，一致表示：今後要扭轉各自的本位思想，根據農民的需要來生產和供銷。在座談會中，還討論了農民提出的有些產品價格過高的問題，因而共同檢查了資本主義經營思想，重新審查了一些產品的價格，使大家重視了成本核算。供銷社又與各生產單位研究了生產計劃，修改了加工訂貨合同，並加工了石碾子、墊杖等生產用具，增加了生產資料的品種。生產資料門市部的同志們都愉快地說：「這次的展覽會，使我們改進了生產資料供應工作。」

（姜忠秀　張富　劉維漢）

臨猗縣供銷合作社爲了鞏固社會主義性質企業在廣泛傳授技術，發揮了新式農具的作用

臨猗縣供銷合作社爲了使推廣出去的各種新式農具，都能發揮應有的作用，把全縣十八個技術員分成三個小組，深入羣衆廣泛傳授技術；並規定彙報制度，交流傳授技術的經驗。技術員除傳授技術外，對破損了零件的新式農具，均予以裝修，並實地試驗，教會農民使用與修理技術，因而受到農民歡迎。

去年，該縣上朝鄉農業生產社買了雙輪雙鏵犁一部，由於不能掌握使用技術，社員們反映：「一個人提不起，三個牲口拉不動，萬萬沒有法用。」所以一直擱置起來。經技術員的三次實地試驗，並組織農民參觀，農民親眼看見犁的深、平、快，用起來還不費勁，都紛紛要求購買。因此，僅這一個鄉就要求購買雙輪雙鏵犁十八部。

在替農民修理新式農具中，發現很多農民因損壞了零件，而擱置起來沒有使用。如上留鄉全鄉的三十八張步犁、十一台噴霧器中，就有十張步犁、三台噴霧器缺少零件，而長期擱置起來沒有使用。經技術人員逐件修理後，農民們向技術員說：供銷社到什麼時候，就替咱們操什麼心。

農民是很願意學會技術的。如有一次張技術員在兩百多人的大會上介紹了各種新式農具的使用、修理技術和拌種的技術後，一個五十多歲的老漢感激得流出淚來，他緊緊地拉着張技術員的手說：「新傢伙就得有新法用，我們一定照着你講的去作，保證能增產……」。

（山西省供銷合作社晉南工作組）

北京市合作社普遍檢查了度量衡器

北京市合作社爲了鞏固社會主義性質企業在廣大羣衆中的信譽和改善經營管理，提高服務質量，於一九五五年一、二月份對所屬七個城區消費社，六個郊區供銷社，十二個工礦、機關、學校的直屬消費合作社的一千多個零售點，進行了一次普遍性地（山區有部分零售點尚未完全檢查）度量衡器的檢查。從檢查中可看出磅、台秤和尺子一般地是比較準確，秤和提的問題比較多。對「提」除向有關機關聯系建議改進外，其它尺、秤、磅、台秤皆採取了邊檢查邊改進的辦法，因此，已得到應有的改正。

從宣武區和崇文區合作社的檢查情況來分析：

尺：共檢查了一百一十支，其中有兩個約小一分；其準確率是百分之九十八點一八。

磅：共檢查了七十九台，其中有一台稍大，有兩個稍小；其準確率是百分之八十七點四。

台秤：共檢查了七個，全部準確，準確率達百分之百。

秤：共檢查了九百三十一支，其中不準確的有一百二十三支；其準確率是百分之八十六點七九。其中大的四十四支，佔百分之四點七三；小的七十九支，佔百分之八點四八。

提：共檢查了一千三百一十七個，其中不準確的有二百六十九個，其準確率是百分之七十九點五八。其中大的二百零二個，佔百分之十五點三；小的六十七個，佔百分之五點零八。

公平秤、公平尺：雖然大部分銷處已建立了公平秤和公平尺，但尚重視不够，有的分銷處掛的不明顯，還有的根本不掛，有的不作專用，而是亂抓亂用。

根據以上情況分析起來，不準確的原因是：

尺子：一是因使用日久，尺角已磨圓；一是因係竹製，製作不良，用久則灣，按平則準。

台秤：秤盤活動不準，操作熟練的或售貨員對自己使用的秤能摸透其特性的，親自掌握則靈。

磅：有的分銷處看管不好，社員、小孩上去擺弄，以致時大時小。

提：大部是由北京市度量衡廠製作，據反映皆係以水的比重標準製提，而水的比重比油大，同體積油提裝水的重量就要比裝油的重量大，水够油則不够；醬油又比水的比重大，所以用同樣的提打酒，打煤油，打醋就更不同了；也有時因天氣冷，油質液體凝固，仍用油提打油，油的份量就較重。

秤：秤大的原因是：秤鉈繩長，秤盤繩短，秤桿有油發滑，秤盤損壞或磨薄。例如：海淀苑家村分銷處，有銅盤秤三個，因使用日久，秤盤磨薄了；有的秤本來很準，但使用時給抬頭秤，以致多稱。小的原因是：秤盤繩長，秤鉈繩短，秤盤存有粘着物。例如：宣武區第四十二分銷處本來稱黃花、木耳等體積輕、價格貴的商品的秤，但使用雜亂，以致秤盤繩上粘有棉花，秤盤底下粘有糖。還有個別售貨員給假抬頭秤，如新市區第一分銷處，秤本來很準，但爲了使秤抬頭「好看」，就在秤繩上拴了一個小釘子；還有的個別售貨員粗心大意，如新市區第三十三分銷處自開業就錯用了秤鉈，以致每斤少了半兩。

根據以上產生差錯的原因，今後擬從下列幾方面來改進。

關於油提除已向有關部門提出「應分別專用製作」建議外，所屬各基層社應以準斤、準兩、給够爲原則，暫不以提爲準，對破損的用提可以更換外，其它用提在未得有關部門同意前，一律不准更換。

對秤、尺、台秤、磅等應修者修，應換者換，但必須以度量衡廠所製爲準，使用時一定要作到「秤平、斗滿、尺碼足」。

除了使度量衡器準確而外，還應加强保管制度，提高操作技術，並要求每一售貨員於每天上班前檢查一次度量衡器；每一零售店結合本單位具體情況訂出保管與檢查制度。

爲了提高合作社在羣衆中的信譽，使社員隨時核對分量，凡使用秤、尺的單位，必須設置公平秤、公平尺，掛在明顯易見之處，並用文字張貼「標準秤」「標準尺」字樣，同時要隨時檢查，注意保管。

（曹庭秋）

河北省各地棉花預購工作，清結舊手續，迎接新任務

河北省各地供銷合作社一九五四年接受國家委託，在黨、政統一領導下，積極向廣大農民開展了棉花預購工作，與棉農簽訂了籽棉的預購合同和預付給農民一千多萬元的定金，使小農經濟逐步納入了國家計劃軌道，有力地支持了工農業生產。但由於各地供銷社在預購工作上還存有不少缺點和對棉農宣傳教育不够，因此預購棉和預付定金收回進度遲慢，截至三月二十四日，全省收回預購的籽棉祇佔任務的百分之五十二點四；收回的定金佔投放總額的百分之八十一點二。由於過去對棉花預購合同執行較差，又因收棉旺季已過，清理舊預購手續更屬艱鉅和迫切。爲了作好預購清理工作，各地供銷社抽出了大批幹部密切黨政結合中心工作深入到基層社和收棉點具體幫助預購清理工作。僅據唐山、天津、通縣、邢台等四個專區二十三個縣不完全統計，於三月中旬抽出三百五十九名幹部，組成九十多個小組，分赴基層協助工作，有力地推動了棉花預購清理。截至三月中旬，唐山專區已完成預購棉花收回任務的百分之九十七，定金收回佔總發放額的百分之九十九。該專區豐潤縣由於領導的重視，普遍召開了社員代表大會貫徹預購收回的意義，向農民大力宣傳遵守合同信用的教育，因而掀起了整村、整社、整組集體交回預購棉和定金的熱潮，截至二月底全縣即全部完成了預購棉收回的任務和收回定金的戶，均換爲欠據，由鄉政府在欠據上簽註意見，由區彙總上報，現全縣已基本上清理完竣。

各地供銷社在清理預購工作中，特別注意了對農民的宣傳教育。如通縣、平谷、武清三縣合作社工作組充分利用鄉村黨、團員、積極分子和勞動模範、社員代表，對羣衆進行「飲水思源」的教育，羣衆感動地說：「國家在青黃不接的時候借給咱錢，現在有了得歸還國家才是啊！」武清縣供銷社在清理中，對王古莊村李秀成假列花名領取定金，進行了說服教育，這就提高了農民的覺悟，爲新的預購棉花工作奠定了基礎。

但是，還有個別地區供銷社對清理舊的預購手續工作重視不足。如保定專區收回的預購棉花僅佔預購數的百分之九點零二；預付定金僅收回總投放額的百分之三十二，距離任務相差甚遠。這是應迅速糾正的。

（韓振凱　郭毅韜　王良知　馮英傑）

克服了困難，超額完成猪、羊收購計劃

山西省交城縣供銷合作社，在代國家收購毛猪、菜羊工作中，從改爲由供銷社負責收購和自運後，對羣衆是便利多了，但供銷社的困難也增多了。最大的困難是：地區分散，技術人員缺乏，儲運沒有經驗。經過一年來的摸索和研究，這些困難才得以一一克服。

爲適應地區分散的特點，解決技術人員缺乏的困難，採取了兩項辦法：第一，設站定期收購。這樣固定日期設站收購以後，大大便利了羣衆出售；國家亦不因買三、五口猪或羊，僱上一個人運送了，因而減少了流轉費用。第二，委託小商小販下鄉收購。這樣做以後，既解決了小商小販的生活問題，又解決了偏僻地區羣衆出售猪、羊的困難；同時國家也增加了收購量，如去年十月份收購的一千六百五十四隻菜羊中，就有七百三十隻是小商小販代收的。

在儲運方法上，也取得了一些經驗。如開始時，代購合同規定：基層社掛秤收購後，其費用開支完全由公司負責，後來改爲由基層社組織羣衆運送，其價格按各收購站的不同價格支付；去年九月份以前是僱人飼養猪、羊，後來採取由羣衆飼養的包乾辦法，飼養五天者每頭三分，十天以內者每頭五分，十天以上者每頭一角。這兩種辦法的採用，就加强了羣衆的責任心，減少了國家僱人飼養的開支和傷亡。

由於採取以上辦法，去年一年來的猪、羊收購計劃皆超額完成。如收猪三千三百八十三口，超額完成百分之一百二十一；收羊四千四百九十七隻，超額完成百分之一百九十八。通過此項收購業務，使全縣農民增加十九萬五千九百多元的收入。

（交城縣供銷合作社推銷經理部通訊組）

小品

「錯不了」？

守廬

一九五四年八月間，正當糧食統購統銷運動開展的時候，餘姚縣供銷合作社接到寧波大衆報社轉來「揭發臨山區社霉爛掛麪七百斤，損失一百五十餘元」的讀者來信一件。負責管理人民來信的小張同志見到這樣嚴重的霉爛掛麪事件，立即送給沈主任審閱。沈主任看了以後，也認爲問題是嚴重的，當即批了：「速交儲運股派員實地調查清楚……」。儲運股的副股長徐賽嚴同志接受任務後，直到第四天才姍姍地去臨山區社。他一到臨山區社，就一直呆在主任辦公室調查這個事件，他把報社轉來的讀者來信交給該社張主任，要張主任解釋是怎麼一回事。張主任一看，哈哈地笑了起來：「他們是不了解情況呀！掛麪霉爛是有的，不過損失是很少很少的，我查一查賬好了。」「這幾個提意見的小伙子，在上半年整社時，領導上批評過他們，有意見啦！」徐股長聽了以後覺得有道理，就連連地點頭說：「你去把賬查來。」

一會兒，張主任帶着滿不在乎的神情向徐副股長彙報說：「霉爛的掛麪很少，折合金額祇十七元六角八分。」徐副股長突地站了起來：「豈有此理，亂反映，早知損失這點點，我來也不要來。」張主任乘此機會恭敬地遞上一支煙，徐副股長順手接過來，擦燃一根火柴，帶着工作完成後的輕鬆心情愉快地吸起來。

第二天，徐副股長帶上張主任給寫的損失數字和金額數字，就匆匆地離開了臨山區社。

經過徐副股長的深入調查，領導上當然是相信的，小張同志更不用說，於是就照徐股長的彙報答覆了讀者和報社。不料在九月二十六日，縣社又接到報社的來信：讀者對答覆非常不滿，並揭發了縣社的官僚主義。當領導上向徐副股長詢問時，他自信地回答：「錯不了」。但到十月十四日縣社又接到報社的來信，信中說：讀者除補充了材料外，要求再深入調查處理。這才引起了領導上的懷疑，當即派秘書科邵科長下去調查了解。邵科長經過實地了解，並與投信者交換了意見，才弄清了這件事：總共霉爛掛麪五百二十八斤零十二兩，經過加工整理後，損失六十九元六角八分五。這證明了羣衆揭發的掛麪霉爛事件，基本上是正確的。當時邵科長即正確地進行了處理。

徐副股長探聽得邵科長調查的事實後，他的臉上突的紅了起來。當領導上再詢問他時，他不是那種自信的神態了，而是羞答答的低頭不語。

飽食終日的人

李佐道

午後兩點鐘，工作組的同志到了九區供銷合作社。

工作組的任務，是發動榨油工人提高菜籽出油率，由於時間緊迫，必須在當天與主任談談，好在第二天開始工作。當工作組的同志跨進辦公室見到管理總務的陳同志，交了介紹信，簡單說明了來意後，陳同志和藹地說：「同志們休息一下吧！我去找主任。」她扭轉身來就邁出了辦公室。

在等待中，遠處傳來算盤子的嗒嗒聲，保管員驗收貨品時的說話聲；近處，就在隔壁傳來人在床上翻身的響聲。這使工作組的同志馬上產生了關切的感情：工作正緊張，偏有人患病，應該早一點治癒才好哩！

一會兒，陳同志轉來對工作組的同志說：「業務主任到區裏開會去啦，你們再休息一會吧！」工作組的同志們一聽就心裏急了，感到時間不能再拖呀！

一點鐘，兩點鐘過去了，隔壁床上那個人翻身的響聲更清晰可聞。不久，室內響起了脚步的聲音，這聲音從室內穿過會議室，通過工作組同志休息的辦公室門口。看起來，這個病人是高個兒，紅黃色的臉孔，蓬亂的頭髮，並不像一個病人。

他一直走進厨房，不久就聽到油在鍋中的煎熬聲，烹調聲，碗聲。半點鐘後，這個人出了厨房到辦公室裏拖了一個籃球滿臉笑盈盈地走了出來，一蹦一跳地走過工作組同志休息的辦公室門口，同時掉轉頭來說：「同志，等一下來玩球嘛！」

工作組的同志看見這樣的一個人，確有些奇怪，便向社裏的同志探問這位打籃球的同志是誰，他們回答：「這是我們社裏管行政的李主任。」

晚上七點鐘，工作組的同志還沒會見主任，只好研究一些工作。這時隔壁的辦公室裏突然有一個人大聲地講話，細聽起來，這講話的聲音就是那個打籃球的李主任的聲音。他說：「……我們要開展勞動競賽，提高工作效率，我們要反對官僚主義……。」隨後就是其他同志的講話。

第二天，上班的時候，工作組要用電話與其他部門聯系，由於電話在李主任的辦公桌呈現在工作組同志們的眼前，桌上各有一張玻璃板，他們走近一看，裏面夾有各種形式的男女兩人合影照片。這就是李主任夫婦。因爲在屋角的一邊坐着一個與照片上一樣的青年婦女，正坐在擺着一盤菜、一碗湯的桌旁吃飯。

不久，業務主任來了，交換了一些意見後，他檢討了介紹信被李主任關在抽屜裏忘掉了的過失。在交換意見和談情況時，隔壁的辦公室裏傳來了一片笑

聲和喊聲：「王牌劇了」「大鬼打起」……。其中李主任的聲音特別宏亮。

「啊！悠閑的李主任，你一天就睡大覺，打籃球，玩撲克，飽食終日無所用心嗎？」

他關心「國家財富」

江萍　吉三　化雨

在縣社推銷科的會議上，常聽到陳科長說：「共產黨員、革命幹部要時刻關心公共利益，不應有損公利己的思想，我們對待國家財富，要和關心自己的財富一樣。」論道理，陳科長講得條條是道，但實際上陳科長所關心的却是自己的財富。

四月間，縣社推銷科有批毛猪要從曲塘運到鹽城，承辦人和木船聯運社講好了運價，每口猪的運費爲一角九分，當請示陳科長時，陳科長聽到這一消息，立即面帶怒容，而心裏却樂得開了花。他樂的是這筆運輸的收入較大，自己家裏的船可以包運包裝；怒的是已和木船聯運社打了交道，怕這筆收入落到別人的荷包。

陳科長搔着頭頂，突然「靈機」一動，想出了巧妙的辦法：他先批評木船聯運社的運費太大，完全不爲國家財富着想，然後說自己的家內有隻大船，父親是裝運的內行，運費決不會大，這樁運輸由他親自承當。

果然這樁運輸工作做得很順當，不到一星期的時間就運了毛猪三百多口，每口按三角六分計算，共得了一百多元。當他得意地拿着單據到會計室報賬時，會計一看單據就驚訝起來：「木船聯運社的運價，每口猪僅一角九分呀！」陳科長拍着會計的肩頭說：「別嚷，怕什麼，我可以簽上字，蓋上一個批准章。」

愛錢如命

徐人　雨佳

一月十七日上午，在一間大廳裏，市合作社的福利委員認眞地討論着職工的春節困難補助問題。有些委員聽到言唯錢副主任也列入申請補助的名單時，就暗自地在腦子裏替他盤算着：夫婦兩人的每月工薪共有百餘元，維持一個幼兒、一個褓姆的開支，不僅是能維持而且是在一般職工生活水平之上，怎麼也要求補助呢？於是在討論言副主任的補助問題時，大家都凝神屏息地聽着主席念他的「申請書」。經過一番熱烈地討論後，一致認爲言副主任的母親患病，欠了藥費百餘元；家鄉受災嚴重，農業稅已經政府准予免納，生活很難維持的情況，是可以補助的；同時也認爲「結婚時拉的虧空還有幾十元」的申請補助理由，是不充足的。福利委員們按着補助的原則，反覆地研究討論，最後決定補助言副主任二十五元。這是那次春節補助中的最高金額。

當天下午，福利委員老章帶着愉快的心情把福利委員會的決定送給言副主任看，這位主任却勃然大怒地嚷着說：「你們根據什麼決定的?!我要到省裏去告你們。」接着又以命令的口氣叫老章去把有關福利金開支的指示文件拿來。言副主任拿到文件後，就倒在沙發上翻閱起來。辦公室裏的同志們雖然也隨着低下頭來工作，但他們總不斷地掉轉頭來斜視那蜷縮在沙發上的言副主任。

一會兒，言副主任坐起來點上一支煙，在室內很不自然地來回踱着。他也許想到這場官司不一定能打贏，所以沒再露出要上「告」的樣子來。晚間，老章覺得言副主任看完了文件，火氣也該消了，便再去徵求他對這次春節補助的意見。那知言副主任還是怒氣填胸，橫眉豎目地嚷了起來：「我不要啦，我不困難啦！明天去把我的申請書要回來！」

老章沒考慮到言副主任的話是「醉翁之意不在酒」。第二天，當老章把申請書拿回來時，言副主任很感到意外。他不斷地狠狠地吸着香煙，忽然「計上心來」，跑到宿舍裏把自己的被子、大衣、箱子等拿了出來擺滿一地，然後打電話到市社信託組，要他們派人來拿去寄售。當時在場的黎科長覺得這樣作不妥當，即上前勸慰了一番，並說：「如果有急用，可由福利基金內借一些，不就解決了問題嗎？」言副主任却帶着怒氣衝天的神態說：「若是借，我得還哪！我不借，我還不起！」黎科長無可奈何地走開了。

言副主任的妙計並沒達到個人的願望，於是又採取了新措施：他跑到互助儲金會去，以生活困難爲理由，要取走他存入的三元錢。會員們對這種違反規章的行爲雖然不滿，但當時不退給他就會大鬧起來，祇得如數地退給了他。

過了兩天，言副主任看到沒有人再來理他的事，就索性辭退了褓姆，抱着小孩上班，在辦公室裏以照顧孩子爲主，有時小孩哭了，他就對着這個吃奶的孩子，一本正經地說：「哭什麼！誰叫你沒遇着好爸爸呀！」辦公室裏的人都鄙視地瞥了他一眼。這種作法並沒使福利委員會改變原來的決定。言副主任有些「技窮」了，但爲了達到個人的目的，他又慫恿他的愛人到省社專區辦事處幹部科去訴苦，說言唯錢的母親有病，欠了債，把錢寄給家了，不能負担她的褓姆費，如不及時解決就無法工作。專區辦事處根據這些情況及市社的反映，派員到言副主任的家鄉進行了調查。調查的結果是：言唯錢的母親是有過病，但基本上痊癒了，欠的外債，只有五十餘元；莊稼是受了災，但不像言唯錢說的那樣嚴重，而且不够免徵條件，且已交納了農業稅；言唯錢也很少往家裏捎錢。他的母親還對調查的同志說：「言唯錢有錢不給家裏捎，還向組織要錢，眞是沒有良心。」市社的職工們看到言副主任的一系列行爲表現，看到調查的事實，都痛心地說：言副主任被錢迷了心，應該很好地給他醫治醫治。

他是勞動人民

高驥 張芳

盧昇鳴的經濟情況，從今年元月份來說，在宜溝鎭各行私商中，算是「上中等」。他共有十間房，其中有三間店舖門面；有七百元資金，還有四畝田，一架縫級機。

「他是不是勞動人民？」人們起初曾提出了疑問，「雖說他解放以來沒偷過稅拖繳過稅款，可也太陽晒不着，下雨淋不着，一家八口穿得乾淨又俐落，眞的，這能算做勞動人民嗎？」

人們追溯過往，細思如今，看清他的勞動方式，了解他的作用後，才把他列入勞動人民的行列裏來。現在，他參加了百貨業合作小組，並担任了合作小組組長。

下面寫的，就是他的經歷的簡單的記載。

三代人

在古老的年代，宜溝，就是一個繁榮的小集鎭。當地的人們自豪地說：「『三國』那時候，俺這兒，人稱鄴南第一鎭哩！」現在還有這個石刻匾牌。還說：「俺這兒出去東門有兩座青山，出西門有琵琶寺院，出南門有褲腿橋，北門外有青獅白象冲天吼，鎭內有四山五座廟，廟內東西可通大車，南北是人行大道。」

且不管這些古蹟還全不全，反正近數十年來，遠近的不少商人都陸續到這兒來了，有的安下家，有的住些日子就走。他們是來瞻仰名勝嗎？才不是呢，他們看中了這是「買賣興隆通四海」的地方。這兒，緊靠着京漢鐵路，三十里內的集鎭數它最大，附近周圍各村有的產糧食和棉花，有的種蔬菜，還臨近鶴壁煤礦，是湯陰、滑、淇（淇縣今與湯陰合併）三縣的糧棉集散地，也是糧、菜、煤的交換地。

五十多年前，宜溝鎭上除常來一些綢服緞履的商人外，出現了一個衣服襤褸的壯漢，一個陌生的貨郎担，他，鷄啼三遍時就担挑出去，太陽下山好久再回來，在街上大商號買些梳子、針、綫，第二天又摸黑走了；有時住在鎭內小店，有時貨還够買的，就在野外的廟裏存身。漸漸有些人和他熟悉了，曉得他是濮陽縣人，因家鄉連年遭受災害，逃荒到這裏來謀生。

他，總串外村，貨銷得快，批發商願意和他拉近呼；他，不大在本鎭賣東西，引不起坐商們「同行是冤家」的嫉視；把貨挑到村裏可以多賣些綫，過了幾年以後，他積攢下一些錢，有了在這安居的打算，賃了間小小的門臉，從老家領來十五歲的兒子。爺兒倆下鄉又在鎭上擺攤，主要賣絲綫和顏料，絲綫從老家去買，顏料到安陽去揹，絲綫和顏料色挺全，生意很不錯，十二年光景，周圍的人都知道宜溝有個「絲綫舖」了。爺倆決定不再回老家，老漢託人說媒給兒子娶了個媳婦，媳婦出生在農家，過得門來，看丈夫因揹貨累得前心空後背僂，雖比自己大十好幾歲，也沒半點嫌意，更懂得要節省着過時光，除了作飯、縫衣，還和公公、丈夫學着怎樣要價、賣貨，慢慢的爺倆都去串鄉，她自己也能獨撐門面了。

上邊所說的爺兒倆，就是盧昇鳴的爺爺和父親。等昇鳴長到五歲，他妹妹還沒出世，他爹突然死去。作買賣，維持生活的担子，都落在他五十多歲的爺爺和二十二歲的寡母肩上。

等他長到十歲，被媽媽强迫着送進了私塾學堂。

怎麼買的房子

該進貨了，昇鳴的爺爺總是揣上乾糧，頂着星星起身到七十里外的安陽，爲了不花店錢，當天又頂着星星趕回家；不管刮風下雪，他也担着挑下鄉。昇鳴的娘經管着櫃台裏的營業。倆人心裏都裝着悶事，誰也不提，都想着：「老的老了，婦道人家多能幹總是婦道，能把買賣維持住就行，就盼着昇鳴快長大吧！」

偏偏就從他們所期望的昇鳴身上，發生了一件不快的事，弄得一家的人都積鬱起來。

這天，昇鳴突然問他爺爺：「咱住的房子嗎？」他爺回答說：「不是啊！房子不是咱的，可，可別的東西是咱的喲！」那知十多歲的昇鳴聽完此話，便放聲大哭，他娘不明究竟，趕忙摟過孩子問是咋回事？昇鳴抽噎了好大工夫，才把事情說清，原來他剛才和後院地主家的孩子打架，那孩子指着他說：「你娘的，叫你滾，別住我家的房。」

他爺一聽這話，也禁不住流下了淚，因爲這正觸及自己的心事。他們賃地主的房子近二十年，每次講的價錢都不能按糧食折合，那時物價跑得快如馬，今年的一塊錢到明年不頂一毛用，每逢賃期一滿，地主送兩斗高粱來贖房，再賃就得另花兩石多小麥，回回如此，還得管修理房，不賃房子就得停業。盧老漢會和兒子商量過要置點房，但爺倆所商量的事，隨着兒子的去世，他也就把它放到夢裏去了。

昇鳴的娘一瞧老的小的都哭，她自然更加難過。她前思後慮的想了一陣，說：「不要緊，咱怎麼着也要買房子。」

從此，一家人身上都多了股力氣，老漢顧不得咳嗽氣喘，也要串鄉。昇鳴的娘白日忙個一整天，黑夜又染綫又替別人染布，冬天手指凍僵回不過彎，也堅持着染，夏天睏得直栽跟頭，也咬着牙幹，穿得破爛些，吃得節省些，……一切，爲的是買房。

就這樣過了六個年頭，錢總是不够，房子並沒買成。

當日寇投降後，自衞戰爭的砲聲一響，地主忙着往城裏躥，急於「賤價」出售房屋。他們久存的希望才得以實現，買到了幾間破瓦頂屋。事後，鎭裏有人不免驚異地說：「喲！老絲綫舖發財了！」說是這樣說，但誰也沒有過多地追尋：「請問老絲綫舖掌櫃的，你們咋買的房呀！」

母訓子

房子買成，買賣確實難搗騰了，昇鳴的爺身體大不如前。爲這些，昇鳴的娘倒不過多憂愁；單憑她能自己調配十多種顏色，染得多種好色綫，買賣也很忙碌，對全家生活問題，她也眞不用多慮。但，爲着兒子，她生氣，她偷偷地落淚，鄰居還說她：「就那麼個寶貝疙瘩，妳看妳幹啥總敲他！」

常言說：「恨鐵不成鋼。」她就這樣想：「恨兒不成器。兒子已快長成了『大人』，也唸了好幾年書，房子也有了，老人七十多了說不定那天去世，總要有個男人挑家呀！可是那孩子，又想上『洋學』，又想闖南、又想到北，心無定向，反正總不關心買賣咋樣！」總之，她越來越感到，兒子長成了掌櫃的材料；又念起過去作生意的艱難，得來的現在不易；所以便嚴厲的管束兒子，不愛打算盤也得打算盤，不會記流水賬也得强迫學，兒子十八歲了，一不順她的心，捨不得打就罵、罰跪，那怕是事情過去，她爲心疼兒子再去落淚也好。

昇鳴，十八歲就離開學校，站在櫃台前面，從此正式開始作生意人。他二十歲時，爺爺死了，他就當了掌櫃。他懂得記賬、算賬，却不曉得作買賣還要有「特殊的本領」。有些商人便下了斷言：「就憑她娘倆買賣做不好，看着吧，準垮。」有人也勸他們雇個人或搭個夥計，昇鳴的娘一向說：「買賣好作，夥計難搭，」買賣小雇人又不值當的，她很作難，轉臉一看兒子確是塊料，她決定不讓他再和他爺、爹那樣串鄉，要守在自己身邊，教給他一些「本領」，無非是：要價先從多處說，然後再一點一點的落；看是大買主就得特別慇勤等等。不大懂得作買賣的昇鳴，漸漸和娘的想法趨於一致：「絕不能準了這一條狹小的門縫，而後再拚盡自己的力氣去擠。他們多少年來，用盡了力氣也沒擠進去。

是「資產階級」？

解放的勝利旗幟，迅速向南推展着。宜溝鎭上的很多青年，好像增生了翅膀，有的參軍，有的參政……都奔向他們想走和應走的前程。昇鳴，倒沒想不當掌櫃，但通過參加土地改革、鬥爭地主惡霸大會，看到過去欺壓人的老財、買貨不給錢還瞪眼的壞蛋，如今低了頭閉了眼……。於是，他被一股青年特有的熱情所驅使，讓一種翻身了的情緒所支持，他參加了本鎭的民兵隊，保秋保麥，護鐵路看公倉，每輪必到。政府號召不漏稅偷稅，他着實願意遵從。

同時，買賣也好做多了。去到外地購貨，回來再晚也不必担憂被搶；賣得東西再多，看來買主還不遂心；就是不偷漏稅，也比過去納的稅輕得多；買賣很忙，錢賺得不少。那是什麼時候呢？當地供銷社資金很少，社幹還只是挑幾斤煤油，携幾包火柴沿村送買。供銷社日愈發展壯大，不到一年工夫，羣衆差不多全到供銷社買東西了，他乾着急沒辦法，只好少賣供銷社有的貨，揀羣衆需要而供銷社沒有的零碎百貨賣，有時就去串鄉，碰到供銷社的流動組就趕快躲。在家裏，有時即使是集日，坐在櫃台裏打磕睡也沒關係，否則，來了買主，人家問問價錢也就嘀着嘴走脫。

他不滿意供銷社，可又覺得沒辦法，他經常暗自思量：「本來明擺着的事，供銷社的東西就是便宜嘛！」再一看不是供銷社員的，都是些啥樣人哪？唉！老財，頑僞……還有自己。「站崗護路回回到，」他想到這比老財們要强。「當個社員也不要，這又爲啥？」他亂翻書本，找到了不少的名詞：「私商」「資本家」「資產階級」，他也就把它們混合在一起，加到自己頭上。

而自己確實資本又不多，他屢次和他娘商量，反正總不能這麼坐吃山空，這不越來越糟嗎！他娘也算計得不少，「再想發財是萬不能啦！不幹生意，這一家老小又指啥吃呢？」娘倆一再商量，看搞農業不錯，就在一九五三年底置地四畝，地買到手，又添新愁，昇鳴他娘在童年倒下過地種過田，還能鋤耙幾下，昇鳴呢，從小沒摸過鋤楦，根本不會，不但維持不住生活，加入互助組人家也不會願意要。昇鳴後來見供銷社和手工業者常訂貨，又來了主意，緊忙買了架縫紉機。

昇鳴想怎樣就怎樣，他娘一聽他嘟囔「資產階級」，也就啥都不說了，有時在櫃台上應付應付，有時扛着小鋤下地。

大家談談

一天的傍黑，昇鳴趕會賣貨回來，他娘說方才鎭社田主任來找他。「找我？怕出了啥事了吧？」昇鳴沒顧得吃飯，心裏咯咯打着鼓，進供銷社的門都

是拚足了勇氣。當田主任還有專、縣社幹部讓他坐下時，他簡直更惶恐得不知所措了。

供銷社的幹部，有些和他同生在本鎮，從小一塊長大。要說是個人之間，眞沒有啥過不去的事。但在過去，昇鳴一見社幹遠遠走來，就趕快由門外忙到門裏；走個對面也就低頭讓過去；盡量避免從供銷社門前過，恐怕別人說他「有壞心」，感到自己不成人。現在坐在這裏，還是不敢專看一個地方，心中的侷促和猜測揉在一起。

有的幹部看他這個樣子，不免懷疑地想：「他會不會說實話呢？」在過去，全社的幹部不光專對昇鳴，即使別的小販也是如此：那管他們想什麼和生活咋樣，他們關門越快越好。只是在進一步明確供銷社過渡時期基本任務，上級提出對農村私商進行社會主義改造後，才逐漸扭轉了錯誤的片面的看法。在準備搞試點時，對昇鳴家的過去和現在，即進行了爭論和分析，正因認爲他是勞動人民，才請他來談談組織起來的問題。但，昇鳴坐在那兒總是吞吞吐吐，說幾句話便夾着個「資產階級」，不過把自己的家事，以及有多少資金都大概的說了。

供銷社有的幹部也「怕」私商，怕的是他們不誠實，不好打交道。現在，和昇鳴完全可以暢快的談談了，大家說到小商販是勞動人民，爲什麼是勞動人民？提到應該怎樣走等等，昇鳴漸漸消失了不安，再聽到「是否願意組織起來」的發問後，他只說：「可讓我這麼辦吧，我，我得堅決這麼走。」他要說的話可是很多，正像一個孩子親切地體會到慈母的溫暖，他不用說出感謝，這種感情是印烙於內心的。

昇鳴回家和娘一說，她看兒子特別地高興，雖不全明白這有啥好處，也痛快地說：「中啊！供銷社不外看咱，社會往前走，咱也往前走吧！」

子勸母

百貨業合作小組看看組成，正在各報資金當中，昇鳴和他娘發生了爭吵。倒不是因爲入不入組，而是爲了錢的事。

昇鳴想入股七百元，他娘一算，連存貨帶現款這下子全尅光了，她不願意地說：「得給你外婆家留下點，」昇鳴不幹，他娘就罵他：「不講人情，沒良心。」

原來，昇鳴有個孩子，從小就奶在昇鳴的外婆家。昇鳴的外祖早就來信說要修理房，需要些錢。昇鳴他娘一想老人張嘴要錢，應該多少給點，好幾年沒給那兒捎錢，人家給養個孩子不容易，況且又是繼母，恐怕親戚走遠了，叫人家說出不好聽的。快開春了，該蓋房了，趁着這回要入組的好機會，留下幾十元不很好嗎，他想得很好，就是兒子不同意。

吵了一陣沒結果，事情暫時算擱下了。昇鳴有自己的想法，「都說商人私心重，我就不能再這樣，要叫上級相信，放着光明大道還不快走！」那想到，他娘又聽別人說了，有的想入組的組員入股時少報了資金。她最愛和別人比較，因爲這，養成了「爭强」的性格，買賣多大也嫌小，因爲這，曾經嚴厲的責罰過兒子；也因爲這，從青春守寡到鬢角發白，不分晝夜的勞動……。這回，她又比較着和兒子說：「別人能少報，咱就不能少報點？就是抽出二、三十元，咱入得的資金還算最多，誰能說出個啥？誰能知道。」

「上級會知道。咱是勞動人民，上級都早給估好了，」昇鳴說，「不能再和別人比落後！」

他娘沒有說話，但好幾天也沒有搭理兒子。

幾個解答

要是進一步問：「昇鳴的娘現在咋樣呢？」我們說，三個月以後的今天，她承認昇鳴說的對了，她說：「親戚人情是不能不顧，可都是親的熱的，說通了也就行啦！入組呢？可是個大事，那能和大夥玩私心呢！」因爲她調配顏料、染綫有技術，有近三十年的經營經驗，也參加了合作小組營業，她和昇鳴商量妥，決定把家裏的縫紉機，供給全組的家屬學縫紉。

要是再問：「昇鳴現在怎樣呢？」他担任了百貨合作小組組長，開始怎樣開會，如何作計劃都摸不着頭緒，但他經常找到供銷社研究、學習；隨時將組內缺少的貨物，反映給供銷社；通過召集全組組員研究，主動地要求把組內的商品價格和供銷社的零售價格拉平，他說：「別再讓羣衆說是換湯不換藥了！」

也許要問：「難道他們在過去，光像上面說的那樣嗎？」我們說，不是的，他們也要謊價，也貨缺了就抬高價格……如果不是新的社會阻止，也很可能發展到資本家，舊的社會就告訴他們這些，他們的勞動，只可能爲了「發財」。但，今天，新的社會重視他們勞動的一方面，並把他們引導到正確的道路上來了。

更正

本刊一九五五年三月號第十面上欄第八行「一九五五年平均每二畝土地一條」，應爲「一九五五年平均每二十一畝土地一條」。

怎樣做好基層社零售商店的工作（續）

張金元 盧大修
郭嘉齡 張其祥

第四節 營業開始前的準備工作

一、經理和售貨人員，要經常做好營業開始前的準備工作，是做好對商品的進貨和出售的主要關鍵，同時也是爲了減少顧客排隊擁擠減輕售貨人員工作强度和避免臨時措手不及的必要工作。

二、經理和售貨人員，必須在營業開始前半小時到達工作現場，中午休息後，要在營業開始前十五分鐘到達工作現場。

三、到達工作現場後，要做好下列各項工作：

1.打掃室內外清潔，並揩拭和撣除門窗、櫃台、貨架等上面的浮土。

2.檢查磅、秤是否有毛病，把尺、刀、剪、算盤、和蘇繩等售貨用具，放在需要使用的固定位置。

3.將頭天晚上蓋在商品上面的遮蓋物（苫布）掀開，進行對商品的整理和上貨，以及清除商品上面的浮土，並陳列出新商品，特別要注意到商品的聯系性和完整性。

4.檢查價格標籤是否齊整，並標出新商品的價格。

5.檢查包裝用紙是否够用：

副食品類必須備有一斤（八開）、半斤（十二開），四兩（十六開）及二兩（二十四開）等四種包裝用紙；

日用百貨必須備有二開，四開，八開，十二開及十六開等五種包裝用紙。

6.準備好找零用的零錢。

7.檢查自己的衣服，手臉是否乾淨，並佩帶工作證章符號。

四、售貨人員，要根據經理的指示，進行對於副食、日用百貨等商品的分包、變件工作；一般是按斤、兩或金額兩種辦法分包。

在進行上項工作時，必須保質、保量，不許以次貨頂好貨，並根據商品的特性（易潮、易腐、易碎等）、季節性（乾燥時、反潮時等）決定包包變件的多少，還應按照當地購買者的習慣，分別包的大小，其主要商品的分包工作，可參考下列的標準：

紅、白糖半斤包；花椒、大料、蝦皮等五分（金額）包；黃花、木耳一角包；粉絲四兩一捆（在節日時，用半斤、一斤捆）；其他一些零星的副食品，可分別以金額五分、一角來秤包。

棉花半斤、一斤兩種，蘇二兩一捆，各種棉綫均以小貫爲標準。

水菓可分級，以金額一角、一角五分、二角等三種，分秤裝入菓品袋中出售。

在分裝變件工作之後，各種包裝容器不得堆放在售貨現場。

第五節 商品的出售和農副產品的收購

（一）商品的出售：

一、商店出售商品的過程，可分爲以下五個步驟：

1.接待顧客，問明需要（買什麼，什麼樣的，要多少等）；

2.拿出商品，幫助顧客挑選買到質量優良的商品（如檢驗成衣的大小，試驗燈泡、乾電池、鋼筆、唱片等）；

3.介紹購買有關聯系性的商品，宣傳新商品等；

4.辦理出售手續（衡量，包紮，收款等）；

5.必要的結束工作（清理櫃台上選剩的商品等）。

二、接待顧客，問明需要時要做到：

1.接待顧客時，必須主動熱情，照顧週到，誠懇和藹，做到百問不煩；

2.與顧客交談時要莊重，熟練簡短，不許信口亂談；

3.除出售食品者外，一律不得帶着口罩接待顧客，以示禮貌。

三、拿出商品，幫助挑選時要做到：

1.拿貨要迅速，屬於成件論個的商品，要拿出二至三個（件）做到百拿不厭，以便使購買者能够盡心地挑選；

2.主動地介紹價格，說明質量或使用的方法，並幫助顧客挑選或試穿；

3.「以有代無」，耐心如實地介紹新商品；如確實無法代替時，要向顧客講清原因，到貨日期，請顧客以後再來買；

4.檢查顧客選妥的商品是否有碰傷、生銹、失效和變質等毛病，使顧客買到稱心滿意的東西。

四、介紹購買有聯系性的商品時做到：

1.在顧客選妥商品後，應主動介紹有關聯系性的商品，如買臉盆可以介紹毛巾、肥皂；買鞋可介紹鞋油、襪子等；

2.與商店廣告工作密切配合，推薦商店中有聯系性的和新到的其他商品。

五、辦理出售手續時要做到：

1.當顧客挑好商品，應準確衡量和迅速包紮，並隨時徵求顧客意見是否購買其他商品；

2.算賬必須正確，要經過複算，以現款交易，不得對任何人賒銷；

3.在收貨款時，要當顧客的面點清，並讀出所收的錢數，然後以左手拿着所收到的貨款（或將貨款單獨放在票箱的另一邊），以右手找付零錢；

原則上不應以商品代替找付零錢，如遇分以下的零錢（厘、毫等），按照顧客的要求可以衞生紙、火柴（紅頭）和小蘇打等三種商品找付之。

4.如係購買屬于計劃供應的商品如糧食、食油、布等，則應先索要憑證（購糧證，布票等），然後再衡量、收錢找零。

六、商品出售後的結束工作：

1.迅速將櫃台上選剩下的商品放回原處，抽空整理貨架，清掃櫃台；

2.拿下磅秤砝碼；清除盤秤上面的渣滓；

3.做必要的銷售記錄。

七、出售論斤、計尺的商品要做到：

1.售貨人員，在平時要熟習商品的大小重量和售貨用具的容量，以儉省出售時的稱秤時間，如蘋菓一般一斤秤四個，水菓糖一兩約秤六塊；白糖勺子，一勺約三兩等。但嚴禁售貨人員光憑經驗，用手估量給顧客拿貨。

2.秤稱商品時，磅、秤必須面向顧客，要細心愼重，等磅、秤平穩後，才算是稱量完畢。

3.顧客購買棉布時，首先詢明是否携帶布票，然後再量；量布時，右手中指必須與布放齊，一尺套一尺的量，同時要連續讀出所量的尺數，在量完時，不能馬上撕開，必須把量的總尺數，向購買者問明無錯後，再行撕剪。

平紋布和綫織品等，可以用手撕，撕時兩手用力要均衡要迅速、中間不要停頓，以免串紗。

斜紋布，井格布和縐紋布等，必須用圓頭的剪刀剪（即成衣用剪），以免把布戳破。

在撕剪後，要把撕口或剪口向裏摺叠，以免塌紗。

八、必須按照顧客先後到的次序做到先到先買後到後買，出售商品時，商品只要賣出，絕不允許再在店內存留。

九、商品賣出後，購買者要求更換時，一般不退換，如因質量不符，售貨人員必須請示經理解決之。

十、售貨人員不許與顧客爭吵，一旦發生爭吵時，應請經理向顧客解釋。

十一、售貨人員應利用售貨空閑時間，做好下列各項工作：

1.登記記事簿：將顧客拒買那些商品、喜歡那些商品，提出那些要求，按照品名、規格、意見和答覆的到貨日期等進行登記，並向經理及時反映，作爲編製進貨計劃的依據。

2.按照商品陳列的原形進行整理，做好現場衞生工作；

3.清理銷貨款，按金額不同的票面分別捆扎，發現破票時，要及時貼補；

4.整理麵票、油票和布票等。

十二、除經理許可者外，顧客一般不得進入櫃台和附設場所。

十三、到了中午休息時間或工作日終了時，應一面關門，一面對已進入商店的顧客，賣給他們要買的東西。

十四、凡屬計劃供應的商品，必須依照國家的統一規定辦理。

（二）收購農副業產品或其他工業原材料：

十五、經理及售貨人員，對於糧食以及農副業產品的收購工作，應依照國家的規定辦理，並須嚴格執行「優級優價、劣貨劣價」的政策。

十六、收購農產品或原料，應依照國家統一規定的質量標準，認眞檢驗質量。如收購糧食、油料等，用右手順口袋的邊緣伸入口袋深處（約三分之二），抓出一把來，查看其質量和水份，確定等級，經售者同意後，並過秤。

十七、在過秤時，必須由出售產品的農民親自監督，倒裝後再秤容器重量，求出產品重量，告知出售者。

十八、要利用空閑時間清理撒在地上的產品，當每日工作終了後，必須分袋捆紮，然後搡起存放。

第六節 商品的保管

一、商店經理、售貨組長與售貨人員，對商品負直接的保管責任，做好這一工作，對保證消費者買到質量優良的商品，降低損耗，減少和消滅商品霉爛變質和損壞事故有直接關係，因此，每個物質負責人應認眞負責保管自己管理的商品。

二、根據商品怕凍、怕晒、怕壓、怕串味和易腐等特性，按商品品種分類，固定存放位置保證必要易行的保管條件。

當存放新進的商品時，不要堵塞原存的商品。

各種商品都應掛貼飛子（卡片），記載商品名稱、規格、商品編號、價格及進貨日期等。

三、商店經理，應根據各種商品不同的保管條件，經常檢查商店中的庫存商品和陳列商品，以及代國家收購的糧食和其他原材料的堆放，通風情況。

四、各種主要商品存放的具體辦法：

1.糧食的堆放，最好是用枕木擺成井形架子與地面離開八寸至一尺，在霉雨季節中，架子下面要撒放石灰，並經常注意通風，防鼠設備，堵塞鼠洞。

2.副食品中易潮商品如鹽、糖、蘑菇、海米等，必須在地面上撒放石灰並用木板與地面隔開，或放在貨架上通風的地方，並注意千萬不要與菓蔬、煤油等含大量水分或有强烈氣味的商品放在一起。

易生霉起白苔的商品如榨菜、醋、黃花菜、腐竹等，應分別放在缸內或罎內，封固起來蓋好，隨賣隨取。

易凍的商品如菓蔬，必須以五尺見方，棉花四斤的白被遮蓋，或以八張（不能少於此數）東昌紙蓋覆亦可；液狀調料、油脂等，將容器蓋微裂小口，以溫火焙之。

植物油類的保管宜放於暗處，以免因光的影響而變質。

碱無論在什麼季節，均應放在背風的地方，以免風化而呈面狀。

醬菜類，應存放在陰凉通風處，在夏季更須用醬油淹上，每日要翻倒一次；淹菜類在春季時要用鹽水泡上（一百斤水五斤鹽的比例），放在有陽光處，缸口上蓋以紗罩，以防白苔；秋季必須進行倒缸。

食品糕點等，不能與魚類、紙烟、化裝用品、葯品等有强烈氣味的商品放一起。

茶、咖啡等，都是易吸收氣味的商品，不要放在一起，也必須與魚類、醋、肥皂、香料、衞生球等隔離保管；同時也不能放在樅木板或松木板製的新櫃子中，如係成袋成箱裝的，要遠離開爐灶、自來水管和下水管道等。

肉和肉類製品，如無冷藏設備時，則應保存在乾燥、清潔、凉爽、容易通風的地方。

魚類如用冰貯藏時，下層應放井字木板將魚擺列整齊（如一列尾向左，一列尾向右），上面和四週都鋪上冰，擺列時河魚與海魚必須分開保管；蝦類宜用冰水鎮之。

乾鹹魚的保管，必須儲存在通風的地方，放置時最好在木架上把魚散開平放，以保持魚的質量，在夏季要經常注意檢查，如發現魚體發潮，要放在日光下曝晒，一般可晒兩小時左右，然後放在陰凉地方待風乾後再行貯存。如晒的時間過久，就要走油變味。

水菓在過乾和過濕的場所都同樣不利於保管，過乾會使果實內的水份蒸發使果實枯萎和起皺；過濕則有利於微生物的生長，因此每晝夜應通風二至三次，保持屋內溫度正常。在儲放各種乾鮮菓時，乾果不要與鮮果放在一起，南果（香蕉、桔子、菠蘿等）要防凍；乾果（花生、瓜子等）要防潮；漿果（葡萄、櫻桃等）要防壓；核果（梨、桃、李、杏等）要防擠；再製品（糖藕片、密餞果、等）要防霉。蔬菜要防壓防腐，應按葉菜（白菜、菠菜等）、莖菜（芹菜、萵子等）與果菜（西紅柿、瓜類等）根菜（蘿蔔、芥菜頭等）分別保管，因爲葉菜莖菜怕晒需要常注水；果菜水大了容易腐爛，根菜因容易吸水，與果菜放在一起也是不利的。此外溫室菜（一年四季的細菜）因其嬌嫩，怕水大，怕凍，和怕髒等，必須與耕作菜（季節的大路菜）分開保管。

3.日用百貨類品種複雜，要按照不同的特性進行保管。如搪瓷、玻璃器皿等怕碰，針織品、布疋、金屬製品等怕塵土、汚濁、怕晒、怕潮；棉花、煤油、火柴、化學梳子、肥皂盒、玩具等，要特別注意防火；皮製品、毛織品等，要注意防霉、防蟲。因此這些商品的儲存期較長者，除盡可能利用原包裝存放外，易燃商品必須單獨存放，並在附近備有防火設備（滅火機，砂土等）。易弄髒的商品要與油脂、液體調料、袋色等隔開。

對怕碰的商品，保管時要用紙包好分層垛成圓柱形，在層與層之間要用紙墊塞穩當；各種較小型的玻璃釉瓷器皿，宜裝入木板箱內，並以紙屑或稻草填塞嚴實。

堆放易受潮的商品，地面上宜撒石灰、乾煤渣或草灰等，必須與牆壁至少隔開五寸遠放在貨架上。

布疋和綢緞，應包裝好放在乾燥背光的貨架上面或櫃櫥內，離開牆壁五寸，距離光源二尺以外，距離取暖設備（爐子）三尺，以免弄髒和褪色，如係長期儲備，必須要經常地挪動位置。毛織品，還應放些衞生球或樟腦等，以防虫咬。

成衣類，應整齊地叠放於櫃櫥內，襯衣、頭巾、褲子、襪子等，應放在盒子中，擺在貨架上並用布帘遮蓋。

靴鞋類，應利用原包裝的盒子，陳放在貨架上，如係布鞋可把一隻的前頭插入另一隻的後部，並經常挪動。

裝飾品（面油、雪花膏、化粧品等），應以原包裝（盒子），放在貨架上，貨架應擺在凉爽的地方。

家用肥皂，應以木箱裝好，放在隔潮的木板上。

染料等，必須要堅固緊密地包裝好，以免撒落沾汚其他商品，特別是要與食品隔離開，以防中毒。

文具中的紙張、筆記本等，要分層或折叠垛在貨架內，細小的筆桿、橡皮、鋼筆尖、鉛筆等，要裝在原包裝的紙盒內，層放於貨架上；成捆的紙張等，要排列立放在貨架上。

以上陳列在貨架上的商品，在工作終了後，均應以布帘遮蓋，以防灰塵。

五、對於出售商品，要掌握「先進先出」的原則，順序擺放，這樣既能保證商品降低損耗，又便於盤點。

六、爲了做好商品的保管工作，必須逐步建立和健全保管商品的責任制和檢查制度，嚴格賠償和獎勵制度，與一切霉爛、變質、殘壞和短少商品以及違犯保管制度的現象進行鬥爭，經理必須把這些事故作成記錄，報請上級處理。

七、外邊人員未經經理同意和商店工作人員的陪同不得進入堆放商品的場所。

八、商店的售貨與存貨現場附近，必須設有各種防火設備如滅火機，水桶，太平水缸，砂土等。

第七節　商店內的衞生工作

一、商店要經常保持場所周圍、工作現場、設備、用具以及個人的清潔；同時爲了保證商店衞生工作的經常化，應設立衞生組織（如衞生小組，衞生委員會等），協助經理檢查店內外的清潔衞生。

二、商店工作人員的個人衞生方面要做到：

1.應當穿着整潔的外衣。出售副食、食品、水果、肉食等工作人員，在工作時必須穿工作服（白色衞生衣服），東圍裙和套袖，戴口罩戴帽子；

2.售貨員的衣服工作服要經常洗換，指甲頭髮要常剪常洗；

須脫下；3.工作前和大小便後，要用肥皂水洗手，去厠所和工作終了後，工作服必
4.不得隨地吐痰排鼻涕，和拋棄廢物等；
5.不得面向食品咳嗽、打噴嚏；
6.商店工作人員的上衣和私人物品，不得放在售貨現場；
7.禁止患有傳染性病（皮膚病，花柳病）的人，參加商店一切工作。

三、出售食品必須遵守下列的規定：

1.凡屬於無包裝紙的直接入口食物，必須要用夾子夾取，夾子用後必須放於櫃橱內，同時每日要消毒一次。如這些食品銷量較大必須用手拿取時，必須把手洗乾淨。
2.禁止用鋁和銅質容器盛置食品，最好使用白搪瓷盤。
3.生肉、熟肉必須分開出售，用具亦應分別設備，不得混用。生肉的出售時間爲二十四小時，冬季爲四十八小時；在每天工作終了後，使用的工具如掛勾、攪肉機、刀、案、墩、秤等，應用熱碱水洗刷一次。
4.直接入口的食品，必須有防蒼蠅防灰塵的設備。嚴禁出售足以影響人民健康的腐爛食品。
5.不得用稱鹽的秤稱糖，稱調料的秤稱茶葉等。
6.禁止使用報紙，或其他廢紙，包裝直接入口的食品。

四、售貨場所內，必須空氣流通，光綫充足，並備有爲工作人員使用的面盆、肥皂及毛巾。

五、在商店內的適當地點，放置帶蓋的痰盂、果皮箱等。

第八節　商店的勞動組織

一、商店中的所有工作人員，必須積極負責、鑽研業務，不斷的提高勞動效率，把完成銷貨計劃提高服務質量視爲參加社會主義建設的光榮的事業。

二、商店勞動力的正確組織和工作時間的充分運用，是做好商店工作重要保證，因此，應根據商店內工作人員的業務技術專長，商品銷售量的規律，實行明確地分工，合理地運用工作時間。

三、商店營業時間的充分利用，是根據當地市集的成交時間和平常居民購買規律適當的確定營業時間，並根據忙閑的需要，確定投入多大力量，如在農忙時，平時清淡，早、午、晚就忙些；農閑和下雨天忙閑就比較均衡，如設在集上商店，則集日忙，集過閑，一般說確定和利用營業時間有兩種方法：

1.同時上班制：適合於小型商店，全部人員的上下班和休息，都在同一時間內。比如夏天早上六點開門，下午六點關門，冬天早七點開門晚五點關門，店內所有人員都在這個時間內上下班。必須指出，目前農村大部分商店由於不注意利用營業空閑時間，往往關門後，結帳時間很長，不能按時休息，這是需要逐步研究改進的。因這個問題未很好解決，農村商店執行每週休息一日的還不多，有的因星期日休息遭到羣衆的反對，較好的商店，則根據業務忙閑情況，實行輪流休息的辦法。

2.連帶上班制（交叉上班）：一般宜在營業時間較長的大、中型商店內實行，編制的方法，要根據商店內的忙閑規律，具體分配每個售貨人員的上班和休息時間，一週中的休息日要輪流錯開，最忙的時日（如節日、集日，收購季節），可全部上班售貨。

上列的營業時間，無論採取那種，應該將製訂的上班、休息、公休等時間，懸掛在商店外的明顯地方。

五、商店的分工責任制，有小組和個人分工責任制兩種，前一種沒有專一的物質負責人，後一種則經理或小組長的責任不明確，今後應根據商店的大小、經營管理制度的健全，售貨員覺悟和業務技術水平的提高，逐步實行經理和小組長負責制。

1.在小型商店中，僅包括經理和售貨人員，售貨人員對經理負責，經理對上級負責。經理爲物質責任人。
2.在大、中型商店中（如集鎭商店），設有各售貨組（部），包括有經理、副經理、售貨組長、售貨人員、記賬員、收款員和衛生員等；售貨員對售貨組長負責，售貨組長對經理負責，經理對上級負責。售貨組長爲各組物質責任人，經理爲總的物質責任人。

六、商店工作的勞動紀律：

1.嚴格遵守國家政策、法令和上級的各項指示；
2.嚴格遵守操作規則和財務紀律；
3.嚴格遵守作息時間，不遲到，不早退，不無故離開工作崗位，僅勤人員，在接班人未到前，不得自行離開；
4.營業時間內，不得嘻戲閒談、打鬧、吃東西和吸烟等；
5.愛護國家財產，保證商品、設備、工具、及包裝容器的完整；對包裝容器上的附帶材料如釘子、鐵條、鉛絲、繩子等，亦不得任意拋棄；
6.嚴格保守國家機密，一切經營上的措施未經領導批准公佈前，不得向外洩露。

七、商店中所有工作人員，均應積極參加政治、業務的學習，以不斷地提高自己的政治、業務水平，從而改善商店的經營管理。

第九節　商店工作的監督

一、商店應備有統一格式和編號碼的意見簿。意見簿應放在商店內的明顯地方，並放有鋼筆（鉛筆）、墨水等。大商店每個售貨組（或部），都應備有意見簿。

二、經理對記在意見簿上提的意見，應該認眞研究，及時答覆。一般問題，應在兩天內答覆，把處理結果寫在意見簿中的答覆欄內，如係帶有羣衆性意見，還應寫在黑板上，向外公佈。（下接十七頁）

半社會主義性質的農業生產合作社
如何過渡到完全社會主義性質的農業生產合作社

曹國興著

農業生產互助合作組織由低級到高級的發展，是農業的社會主義改造運動的基本規律。而半社會主義性質的農業生產合作社，則是我國農業合作化運動的過渡形式中的高級形式，也是穩步地引導農民過渡到完全社會主義性質的農業生產合作社的恰當形式。本書對於這一問題除着重從理論上加以闡述外，並引證若干典型材料作了具體的分析和說明。此外，還明確地指出了由半社會主義性質的農業生產合作社過渡到完全社會主義性質的農業生產合作社必須具備那些條件和注意解決那些問題。

估價一角四分

預計五月份出版

不能讓黑暗的角落繼續存在

（手工業生產合作社工作幹部學習參考資料）

中央手工業管理局編

這本小册子主要是由報紙上發表過的一些論文彙編而成的。從這些材料中，我們可以看到在過渡時期階級鬥爭是複雜的、也是尖銳的。在手工業勞動者組織起來向社會主義逐步過渡的過程中，部分資產階級分子會採取各種各樣的形式進行陰謀破壞活動。讀了本書，會使我們認識到在今後領導手工業生產合作組織工作中，必須加强政治領導，提高警惕。

本書供各級手工業管理部門、手工業生產聯社及基層社幹部學習參考。

估價一角四分

預計六月份出版

舊經總店書華新　　版出社版出濟經政財

北京市期刊登記證出期字第〇三四號

農業技術（半月刊）介紹

農業技術是以圍繞合作化推廣農業技術爲中心的、全國的、綜合性的通俗刊物。

主要對象是農業技術推廣站、農業生產合作社、互助組的技術員(手)以及區鄉幹部。

它的任務是：根據技術推廣工作和農業生產的需要，推廣增產經驗，傳播農業科學技術，交流農業技術推廣站的工作方法；並宣傳和解釋農業生產政策，介紹組、社的組織領導和財務管理等方面的經驗。

本刊文字通俗，附有插圖或連環圖畫，一般具有高、初小文化程度的農業幹部均可閱讀。

本刊初在全國各地發行，許多讀者對它還是生疏的。爲了滿足讀者的需要，希望能把它介紹給農業技術推廣站、農業生產合作社、互助組的技術員(手)和區鄉幹部，以及其他有關方面。

我們誠懇的要求，希對本刊經常提出批評和建議，多多給以支持，幫助我們共同辦好這個刊物。

每月十三、二十八日出版
每本定價一角
每季六本共六角
可向當地郵局訂購

農業技術編輯室
地址：北京西郊白祥卷十二號

五年來的財政經濟工作

陳　雲等著

內容包括陳雲副總理等十四位代表在第一屆全國人民代表大會第一次會議上關於財政經濟工作的發言。發言中敍述了五年來我國工業、農業、交通運輸、水利、林業……等方面工作的情況，提出了這些工作現今存在的問題，以及解決這些問題的意見等。　　0.28 元

財政經濟出版社出版　　新華書店總經售

每月十一日在北京出版
定價每冊一角六分

新(55)058.6